

Gagner avec l'Europe

Daniel Dewavrin - Octobre 1996

Alors que la construction européenne est de plus en plus regardée avec suspicion par le grand public, elle continue cependant de recueillir l'aval des chefs d'entreprise européens, comme le montre un sondage commandé par l'Institut de l'Entreprise. La mise en place d'un marché unique a en effet déjà largement profité aux entreprises en termes de compétitivité et de croissance. Il reste que l'Europe est encore loin d'être faite. Dans le contexte de la mondialisation, les entreprises ne souffrent pas d'une intégration économique trop rapide mais au contraire de son inachèvement. La priorité est alors de réussir le plus tôt possible le passage à la monnaie unique. Au-delà, il semble nécessaire de tendre vers une plus grande harmonisation fiscale et sociale. Construire un véritable marché régional homogène passera forcément par un renforcement politique des institutions communautaires, avec l'abandon de la règle de l'unanimité. Un tel objectif nécessite aussi que l'Europe se forge une véritable vocation sociale afin de reconquérir l'adhésion des peuples.

SOMMAIRE

Introduction

Première partie : Malgré ses insuffisances, l'Union européenne est aujourd'hui notre atout majeur

1. [Ses insuffisances actuelles rendent la construction européenne instable](#)

1.1. Les failles monétaires de l'Europe fissurent l'édifice

1.1.1. La crise du système monétaire européen rompt l'équilibre concurrentiel entre les entreprises européennes.

1.1.2. L'absence de monnaie unique défavorise les entreprises communautaires face à la concurrence mondiale.

1.2. L'inachèvement du marché unique pèse sur les performances des entreprises

1.2.1. Les conditions de concurrence restent inégales

1.2.2. La concurrence n'est pas encore pleinement ouverte

2. [La construction européenne contribue positivement à la croissance](#)

2.1. La construction européenne offre aux entreprises des opportunités nouvelles mais exige d'elles l'optimisation de leur gestion

2.1.1. L'Europe est l'opportunité d'un vaste marché homogène

2.1.2. La construction européenne accélère la modernisation des entreprises

2.2. La construction européenne stimule la croissance en contribuant au retrait de l'Etat de l'économie

2.2.1. La réduction de la place de l'Etat dans l'économie libère les moyens de la croissance.

2.2.2. La construction européenne contribue au retrait de l'Etat de la sphère économique

3. [Une politique autonome de relance est impossible](#)

3.1. La relance budgétaire est impossible

3.2. Une politique monétaire trop accommodante est dangereuse

3.3. Protéger le marché national est illusoire

Deuxième partie : L'approfondissement de l'Union est désormais une ardente obligation

1. [L'Europe peut ouvrir aux entreprises un marché unique de 380 millions de consommateurs solvables](#)

1.1. Approfondir l'harmonisation

1.2. Accepter la concurrence

1.3. Elaborer une véritable politique de l'entreprise

2. [L'Europe peut offrir aux entreprises une meilleure insertion dans le commerce mondial](#)

2.1. La monnaie unique est source d'économies et de compétitivité

2.1.1. Tous les Européens bénéficieront de la monnaie unique

2.1.2. Pour ne pas échouer il faut réussir vite

2.2. L'union doit s'armer pour permettre aux entreprises européennes de se battre à armes égales sur un marché mondial

2.2.1. Les moyens de la politique commerciale commune peuvent être renforcés

2.2.2. Le contrôle des concentrations doit davantage intégrer la stratégie internationale des entreprises

2.2.3. L'ouverture ne vaut que si elle est réciproque

2.2.4. L'Europe doit se doter des moyens de son ambition

[Conclusion](#) :

MEMBRES DE LA COMMISSION

LISTE DES PERSONNES ENTENDUES PAR LA COMMISSION

BIBLIOGRAPHIE

Introduction

La France apparaît aujourd'hui, dans l'opinion publique, comme atteinte par une crise profonde qui se traduit, en particulier, par une montée apparemment inexorable d'un chômage portant atteinte à la stabilité de la société.

La construction européenne, accusée par certains de soumettre la souveraineté nationale à des "technocrates bruxellois" insensibles aux particularismes nationaux est un bouc émissaire d'autant plus naturel que certains hommes politiques sont tentés d'exploiter ce sentiment de désarroi en la désignant comme la cause essentielle des difficultés du moment. Il est évident que ces incantations, parfois sincères, trouvent une résonance auprès de larges catégories de populations naturellement inquiètes des profondes adaptations qui leur sont imposées par l'internationalisation des échanges.

Ainsi, la suspicion à l'égard de l'Europe participe de la morosité ambiante, du scepticisme généralisé, qui donnent une atmosphère lugubre. Or le défaitisme actuel n'est nullement justifié, pas plus que ne l'est l'anxiété montante face à notre avenir européen. Il faut rejeter l'amalgame entre, d'une part, les mutations et restructurations de notre économie provoquées par la mondialisation des affaires, et, d'autre part, la construction européenne. Il faut aussi reconnaître objectivement le rétablissement, en de nombreux domaines, de la situation économique de la France.

Il est contestable, en effet, d'affirmer que la France est globalement dans une situation moins favorable aujourd'hui qu'hier, sauf à toujours regretter la douceur apparente et probablement illusoire du passé. C'est négliger l'évolution des structures économiques qui a accompagné les mutations de notre environnement extérieur.

En effet, les données les plus fondamentales de l'économie française ont été bouleversées, au sens le plus fort du terme, en quelques années. Le contexte dans lequel agissent les Etats a dans le même temps profondément évolué.

La situation économique actuelle de la France tranche avec celle qu'elle connaissait avant le premier choc pétrolier : celle d'un pays traditionnellement caractérisé par un budget équilibré en moyenne période, une forte croissance tirée par la demande intérieure, un chômage limité, une faible ouverture au commerce mondial, des échanges se faisant essentiellement avec ses anciennes zones d'influence, une dérive des prix et un affaiblissement de la monnaie réguliers et acceptés par tous, des entreprises sous-capitalisées et fortement endettées. Aujourd'hui ces indicateurs se sont inversés. Certes le déséquilibre des finances publiques et le chômage sont les points les plus sombres du tableau, tandis que la croissance, bien que tirée par la demande mondiale, ne retrouve pas ses niveaux antérieurs. Mais la France s'est ouverte sur le monde et réalise un excédent croissant avec l'extérieur, les prix et la monnaie sont stables et la situation financière des entreprises est largement assainie.

La construction européenne, qui a contribué à cette évolution favorable depuis 1957, ne peut être objectivement tenue pour responsable des déficits et du chômage qui affectent, aujourd'hui, la France comme la plupart des pays européens. Ceux-ci proviennent pour l'essentiel du refus d'engager avec suffisamment de vigueur les restructurations et réformes nationales rendues nécessaires par la modernisation des économies, dont les Européens ont été les acteurs et les témoins, ainsi que la révolution séculaire de la micro-électronique et des technologies de l'information qui a conduit à un éclatement des cloisonnements culturels, économiques et financiers des décennies d'après-guerre.

Enfin, les Etats font aujourd'hui l'apprentissage douloureux de leur vulnérabilité vis-à-vis de cette situation nouvelle qui réduit considérablement leurs marges de manoeuvre. Quoiqu'en pensent certains, ils peuvent être en cessation de paiement, en état de faillite, sans autre issue qu'une austérité drastique sous contrôle international.

Face à ces mutations, deux chœurs excessifs se font bruyamment entendre :

- Pour certains il faudrait redonner à l'Etat les moyens de protéger son économie nationale en lui rendant des pouvoirs que l'Europe aurait confisqués.

Peu nombreux sont ceux qui proposent, sérieusement, le repli complet sur soi qui conduirait à une "albanisation" aux effets prévisibles, et notamment à une diminution rapide du niveau de vie. Plus souvent on avance qu'il faudrait accompagner, à un rythme acceptable pour chacun, une mutation sans doute inévitable mais lourde de souffrances humaines. Il s'agirait d'un problème de dosage pour permettre les ajustements nécessaires tout en limitant les coûts sociaux à ce qui est estimé humainement et politiquement tolérable. Chaque pays ayant ses caractéristiques propres, aucun ne devrait donc abandonner de sa souveraineté à l'Europe. D'autres, enfin, soutiennent que l'Union européenne a fait la preuve de son utopie, que la dislocation du système monétaire européen dont tirent profit la Grande-Bretagne, l'Italie et l'Espagne aurait scellé l'échec de la solidarité générale et qu'il conviendrait d'en tirer les leçons.

Or, il est évident que protéger, en ordre dispersé, les économies nationales européennes des défis mondiaux reviendrait à priver les entreprises de l'accès au marché de proximité développé qui s'offre à elles pour autant qu'elles aient fait l'effort d'adaptation nécessaire. Certes les Etats doivent préserver leurs entreprises, et leurs citoyens, d'une concurrence déloyale et leur ménager des périodes de transition raisonnables mais le temps leur est mesuré car les transformations du monde extérieur s'accélèrent. Il serait démagogique et dangereux de repousser les adaptations indispensables qui prévaudront de toutes façons, tôt ou tard, et qui seront d'autant plus douloureuses qu'elles auront été exagérément différées.

Par ailleurs, il n'est pas fondé d'assimiler mondialisation et construction européenne. La première s'impose inexorablement comme le nouveau champ, le nouvel arbitre de la compétition. La construction de l'Europe a, notamment, pour objet de favoriser l'adaptation de chacun de ses membres à cette nouvelle donne. Imputer la montée du chômage à la construction européenne est un contresens. La dégradation de la situation de l'emploi est largement le fruit des instabilités créées par une révolution technologique majeure avec ses conséquences, en particulier sur les télécommunications et la fluidité des mouvements de capitaux. La globalisation qui en résulte développe une concurrence plus exigeante dont les conséquences, évidemment non sans contraintes immédiates, seront largement favorables à terme.

Enfin, il est clair que les gestions rigoureuses qui sont aujourd'hui la règle dans la plupart des pays européens, s'imposeraient à tous, qu'il y ait une communauté européenne ou non, et que tout laxisme budgétaire ou monétaire devrait se payer, tôt ou tard, au prix fort, par une perte de compétitivité nationale et un appauvrissement du pays.

- Pour d'autres, il faudrait jouer plus complètement encore le jeu de la mondialisation et abattre frontières et règles qui freinent les plus dynamiques. La construction européenne, alliée institutionnelle de la mondialisation des économies, a créé une zone de libre échange destinée à s'ouvrir sur les marchés extérieurs. Ceux qui ont su rapidement s'adapter à cette nouvelle situation peuvent vouloir son élargissement. Ils récusent les contraintes politiques et sociales qui pourraient être nécessaires au maintien d'une certaine harmonie de vie à laquelle les peuples européens sont attachés. Le "corset européen" freinerait la démarche vers une liberté des échanges mondiaux accrue qui serait la voie naturelle du progrès.

Or, s'il est vrai que l'impact de la construction européenne a, jusqu'à présent, été largement celui d'une zone de libre échange régionale qui a accéléré l'insertion de la France dans le commerce international, ses conséquences diffèrent cependant de la pure mondialisation : le rapprochement des conditions de production a comme ambition de faire de la concurrence entre entreprises européennes un jeu relativement égal, ce qu'on ne peut dire de celle subie avec les producteurs des pays émergents. La construction européenne, bien qu'inachevée, ouvre déjà aux entreprises de ses Etats membres un vaste marché de proximité indispensable pour affronter plus efficacement la concurrence mondiale. Cela favorise indiscutablement la compétitivité de ses entreprises. Enfin il est clairement dans la vocation de l'Europe de préserver, dans le respect des règles internationales, ses entreprises des concurrences extérieures illégitimes.

Rejetons résolument l'accusation qui lui est portée : ce n'est pas la construction européenne mais son inachèvement qui pèse sur les entreprises.

Les lacunes subsistantes, notamment l'absence de monnaie unique, les empêchent d'exploiter tout le potentiel d'un vaste marché communautaire et les placent dans une situation moins favorable que leurs concurrentes, notamment américaines. Mais, d'ores et déjà, les acquis de la construction européenne, pour les entreprises, sont incontestables, quelles que soient les critiques qui peuvent, à juste titre, lui être encore adressées. Regardons autour de nous : les investisseurs étrangers prouvent chaque jour qu'ils croient à l'Europe : les flux d'investissements directs étrangers à l'intérieur de l'Union sont passés, en quelques années, de moins de 6 milliards d'écus par an à plus de 30 milliards d'écus à partir de 1989. Serions-nous les derniers à douter de l'attrait de notre avenir européen ?

Pour notre part nous sommes convaincus que l'unification de l'Europe est infiniment préférable, pour ses entreprises comme pour l'ensemble de ses citoyens, à l'éclatement de la construction actuelle et au retour du "chacun pour soi" des Etats nations. Mais, nous le verrons, retrouver une dynamique européenne n'est pas seulement donner une nouvelle impulsion. Il n'est pas vrai que les difficultés actuelles ne sont que conjoncturelles ni que le processus établi à Maastricht apportera la solution à tous les problèmes. Il faut aujourd'hui reconsidérer les objectifs et les contraintes de l'Union. Il s'agissait hier de pacifier une région détruite ; il s'agit désormais de construire un pôle économique et monétaire capable de se confronter à ses concurrents étrangers et en particulier à ceux dont la dimension et le dynamisme constituent un réel défi pour les pays, riches et vieillissants, du continent européen. La modification des perspectives requiert une redéfinition des moyens et une clarification des priorités sur le moyen terme.

C'est notre conviction et notre contribution au débat.

Première partie

Malgré ses insuffisances, l'Union européenne est aujourd'hui notre atout majeur

L'Union européenne s'est forgée par une succession d'avancées majeures et de pauses, voire de crises. La période actuelle est l'une de ces phases délicates de doutes, d'incertitudes et de polémiques. Mais l'enjeu est plus élevé que jamais car il peut déterminer l'avenir de l'ensemble de l'architecture européenne : il s'agit du choix entre une simple zone de libre échange et une véritable union intégrée.

L'Union européenne est encore éminemment instable, paradoxale, entre union économique et désunion monétaire, ambition politique et blocages institutionnels, inégalités internes et immersion dans le commerce mondial. Carences et déséquilibres ne manquent certes pas. De toute évidence c'est une tâche longue et difficile que de fondre en un ensemble équilibré et efficace de vieux peuples aux sensibilités et aux cultures différentes qui se sont souvent opposés au cours de l'histoire, des nations dont les racines anciennes et profondes cimentent la spécificité. Et sans doute la sensibilité française peut elle regretter que, du fait de courants idéologiques longtemps dominants dans les instances de Bruxelles, l'Europe n'ait pas suffisamment préservé certains pans de son industrie en gérant mieux les transitions ou en assurant mieux certaines protections, même si les négociations globales sur le commerce international imposent des concessions, voire des sacrifices, en contrepartie d'avantages indéniables.

Mais récuser l'Europe parce qu'elle est inachevée et encore largement imparfaite serait destructeur. L'Europe contribue déjà à la croissance de nos économies, son apport sera demain encore plus substantiel si elle sait dépasser ses blocages actuels ; pour cela il faut qu'elle s'en donne les moyens.

1. Ses insuffisances actuelles rendent la construction européenne instable

L'Union européenne offre aujourd'hui à ses entreprises un cadre d'action contradictoire : le marché intérieur est partiellement constitué, mais plusieurs des Etats qui en profitent se sont affranchis des règles monétaires de l'Union. Ceci la décrédibilise. Pour les pays tiers - notamment les Etats-Unis - l'Union constitue un marché de rêve, offrant à leurs entreprises 380 millions de consommateurs peu protégés par des barrières tarifaires, non divisés par des normes nationales et disposant pour un grand nombre d'entre eux de monnaies stables, parfois fortes, alors qu'eux-mêmes peuvent renforcer l'attractivité de leurs produits par les fluctuations de leur devise. Il est insupportable d'ajouter, de l'intérieur, à ces distorsions.

Un tel état de fait ne peut pas être durable, car il pèse arbitrairement sur la situation concurrentielle relative des entreprises et dégrade la situation de l'emploi dans les pays qui jouent le jeu européen. Il y a là un des germes les plus fondamentaux de la contestation du processus européen.

La construction européenne est aujourd'hui en crise, c'est incontestable. Les analyses les plus courantes font d'un excès de rigueur monétaire et budgétaire la cause de l'essoufflement de la croissance, le ferment d'une contestation politique et sociale susceptible de compromettre les efforts accomplis jusqu'ici.

Notre opinion est tout autre.

Il faut distinguer rigueur budgétaire et rigueur monétaire. La rigueur budgétaire s'impose quand, par suite de politiques de facilité, l'endettement atteint des niveaux tels qu'il asphyxie l'économie. Il est alors indispensable de revenir à une situation normale pour dégager les voies d'une croissance saine et donc favoriser une amélioration de l'emploi. Ce constat s'impose à tous. Pour ce qui est de l'aspect monétaire, nous pensons que l'Europe ne souffre pas d'un excès de rigueur interne de chacun des Etats membres mais d'une insuffisance de rigueur dans la construction commune : tolérer que des

règles distinctes régissent les principaux partenaires de l'Union c'est admettre une rupture des conditions de concurrence dont l'égalisation est précisément le fondement de l'Union.

Partielle, imparfaite et instable, victime de ses déséquilibres monétaires, de l'inachèvement du marché unique et parfois d'une insuffisante protection de son économie interne au contraire de son principal concurrent, l'Union risque de perdre sa raison d'être.

1.1. Les failles monétaires de l'Europe fissurent l'édifice

1.1.1. La crise du système monétaire européen rompt l'équilibre concurrentiel entre les entreprises européennes

Le marché unique européen n'a de sens, pour les acteurs nationaux, que s'ils sont tous soumis aux mêmes règles. Un déséquilibre durable menacerait la pérennité de l'ensemble du système.

La sortie du mécanisme de change européen de la livre, de la lire et de la peseta, le flottement et la dépréciation de ces monnaies ont rompu l'équité de la concurrence. Cette situation est la négation même des principes de l'Union européenne et, s'il n'y est mis un terme aussi rapidement que possible, il est inévitable que les entreprises des Etats qui respectent les engagements communautaires en matière de change voient leurs exportations concurrencées de façon déloyale et leurs positions sur leurs marchés nationaux remises en question - ce qui est déjà le cas dans de nombreux secteurs. A titre d'exemple, il peut être relevé que depuis septembre 1992, les secteurs italiens du textile et de l'habillement ont enregistré respectivement un gain de compétitivité prix à l'égard des industries françaises de 21,4 % et 29,9 %. Pour l'Espagne l'avantage compétitif est de 13,4 % et 19,3 %. De nombreux autres secteurs souffrent de la distorsion de concurrence provoquée par les dévaluations agressives de nos partenaires européens, qu'il s'agisse de l'automobile, de la chaussure, des industries mécaniques ou informatiques. La plupart des entreprises françaises touchées ont comprimé leurs marges pour éviter des pertes de marchés définitives. Les responsables de Renault estiment ainsi qu'une dépréciation d'un point de la lire ou de la livre provoque une perte de résultat de 100 millions de francs, ceux de PSA font valoir que le recul des monnaies italienne, britannique et suédoise sont à l'origine d'une dégradation du résultat de 3 milliards de francs pour le groupe en 1994. Les investissements demandent une certaine stabilité des paramètres financiers, ce qui limite les transferts industriels et accroît la vulnérabilité des entreprises aux fluctuations erratiques des cours de change.

De même, l'analyse de l'évolution des carnets de commandes (ces éléments sont tirés du rapport parlementaire déposé par M. Maurice Ligot en décembre 1995 : Les problèmes monétaires de l'Union européenne : dévaluations compétitives et monnaie unique.) de la construction navale dans les pays européens montre les ravages que peuvent provoquer les fluctuations erratiques des monnaies (la Finlande a dévalué sa monnaie à deux reprises, en 1991 et 1992) :

	évolution des carnets de commande de la construction navale en monnaie locale entre 1991 et 1995
France	- 40 %
Italie	+ 105 %
Finlande	+ 280 %
Allemagne	- 6 %

Seuls quelques groupes largement internationaux peuvent bénéficier, grâce à leur implantation, de ces variations relatives, ce que souligne Jean-Louis BEFFA.

Cette situation est destructrice de croissance et d'emplois dans les Etats qui "jouent le jeu" et cherchent, dans la coopération, une solution collective aux défis économiques. L'emploi est victime de la nécessité de maintenir la rentabilité de productions dont les coûts relatifs augmentent artificiellement. Lorsque cet objectif est inaccessible localement, il induit des fermetures et des délocalisations déstabilisatrices pour certaines économies nationales. Le déséquilibre intra-européen actuel est ainsi un argument majeur offert à tous ceux qui s'opposent à la construction européenne

Bien sûr, nous n'ignorons pas que le commerce extérieur de la France est devenu excédentaire à l'égard de l'Union depuis 1992 et que le solde de la balance commerciale n'a cessé de s'améliorer depuis lors. Ainsi, les échanges avec l'Espagne sont demeurés excédentaires au cours de cette période, ceux réalisés avec l'Italie le sont devenus en 1994, la France triplant par ailleurs son excédent avec le Royaume-Uni entre 1991 et 1994. Ces résultats reflètent sans doute l'adaptabilité douloureuse du tissu économique national, pris globalement. Cependant, pour certains secteurs, la pression accrue peut être insupportable par sa brutalité. De plus, il est vraisemblable que l'évolution de ce solde aurait été infiniment moins favorable si la France n'était entrée depuis 1992 dans une phase de récession marquée et caractérisée par l'atonie, voire le recul de la consommation interne. Au demeurant, en parts de marché, la position de la France n'apparaîtrait pas aussi favorable. Par exemple, l'Enfin, la comparaison avec l'Italie au cours de la même période ne tourne pas nécessairement à son avantage : l'inflation, traditionnel fléau des dévaluations, s'est peu manifestée en Italie depuis 1992, notamment grâce à la modération salariale, alors que les exportations et la production industrielle ont retrouvé une vigueur perdue depuis de longues années et que les exportations ont augmenté en volume de 9 % en 1993, de 11 % en 1994 et de 17 % en 1995. La balance commerciale est largement excédentaire, son solde s'étant encore amélioré de 30 % en 1995. Finalement, parmi les sept grands pays industrialisés, seul le Japon a dégagé en 1995 un excédent de sa balance des comptes courants en pourcentage du PIB supérieur à celui de l'Italie, qui a donc tiré un très bon parti de ses dévaluations "compétitives" au détriment de ses partenaires.

Le bilan monétaire de la période la plus récente est ainsi le plus souvent négatif pour les entreprises des Etats qui jouent le jeu de la coopération européenne et de la stabilité des changes. La reconnaissance de statuts spécifiques heurte la logique de la solidarité communautaire et offre des arguments aux détracteurs de l'Union. Il ne se trouve pas de semaine sans qu'un journal ne publie un éditorial ou le point de vue d'un élu qui, opposant politique de change "dictée par l'Allemagne" et difficultés économiques nationales, appelle un retour au "réalisme national" et l'abandon d'une rigueur dangereuse politiquement et socialement. Cette analyse, que nous contestons, est porteuse dans l'opinion publique car elle semble pertinente dans l'instant. Nous développerons plus loin en quoi cette démarche nous apparaît criticable par sa négligence de ce que la stabilité monétaire a apporté à la France et à l'ensemble de la zone européenne depuis douze ans et, surtout, par l'impasse qu'elle fait sur les conséquences à terme de la remise en cause de la politique monétaire de la France. Le jugement des marchés serait sans doute sans appel, la hausse des taux brutale, la perte de crédibilité des annonces monétaires définitive, la déstabilisation de l'ensemble de l'Union européenne certaine.

Le statu quo européen autorise des abus inacceptables, mais un changement soudain de cap monétaire national serait insoutenable.

Il faut tirer les leçons de cette situation. L'opportunité doit être saisie de mettre en oeuvre des dispositifs de sanctions, dans le cadre de la surveillance multilatérale de la politique économique des Etats membres, qui garantissent une mise en oeuvre équitable des différentes dimensions de l'Union économique et monétaire. Sans entrer dans le débat technique des modalités susceptibles d'assurer la stabilité monétaire de l'Union, il nous apparaît que de tels instruments existent, qu'il s'agisse de montants compensatoires monétaires destinés à réduire l'avantage comparatif des productions des Etats qui se tiennent en marge de l'Europe monétaire, ou de l'attribution discriminatoire des sommes issues des fonds structurels européens. Certains objecteront à ces propositions qu'elles ne sont pas teintées d'un bel esprit communautaire ; certes, mais le manque de fermeté sur des questions aussi essentielles s'apparente à une fuite en avant vers une Europe instable et inégalitaire qui ne pourrait remplir la mission qu'on attend d'elle.

1.1.2. L'absence de monnaie unique défavorise les entreprises communautaires face à la concurrence mondiale

Parmi les éléments qui contribuent à la compétitivité prix d'une production, le facteur change joue un rôle croissant. Or les années récentes ont été marquées par une divergence importante entre les évolutions du dollar dont la faiblesse s'oppose à la stabilité des monnaies appartenant au système monétaire européen. Compte tenu du rôle prédominant du dollar dans les échanges internationaux (42 % des échanges sont libellés en dollar. De plus, le poids réel du dollar dans le commerce mondial excède ce chiffre car de nombreux échanges sont facturés dans une autre monnaie tout en étant référencés à un prix en dollar), sa sous-évaluation en regard des coûts relatifs de production provoque un déséquilibre concurrentiel défavorable aux entreprises communautaires qui peut devenir insupportable. Celles d'entre elles qui produisent dans la zone européenne et exportent en zone dollar supportent un effet de ciseaux auquel leur rentabilité, prise entre des ressources artificiellement laminées et des charges stables ou en progression, ne peut résister. Parmi les plus exposées citons celles qui appartiennent aux secteurs de l'aéronautique ou de l'informatique. Le marché aéronautique est particulièrement sensible aux errements du dollar. Airbus, par exemple, enregistre la plus grande part de ses coûts dans l'Union européenne, dans des monnaies stables ; l'immense majorité de ses ventes est en dollars. Le consortium et tous ses partenaires subissent en conséquence les effets néfastes de ces fluctuations. Aérospatiale perd ainsi plus de 200 millions de francs à chaque fois que le dollar baisse de 10 centimes.

L'absence d'union monétaire favorise ce déséquilibre ; aucune des monnaies européennes n'a de statut international comparable au dollar et le système monétaire européen a été bâti sur la stabilité du Deutsche Mark. Il en résulte que l'autonomie des politiques monétaires des Etats membres de l'Union est largement restreinte. Les monnaies européennes ne peuvent pas, collectivement, suivre les fluctuations du dollar. Ces obstacles et préventions pourraient être largement atténués dans le cadre d'une monnaie unique européenne dotée d'une autorité monétaire unique.

Les autorités américaines ont parfaitement saisi que derrière l'union monétaire de l'Europe l'enjeu fondamental est une place majeure au sein du système monétaire international. Par les fluctuations erratiques du dollar certes déterminées par le jeu des marchés, mais aussi fortement influencées par la politique monétaire de la Federal Reserve Bank, les Etats-Unis ne cessent d'introduire des coins dans la solidarité européenne. Chaque accès de faiblesse du dollar se traduit par une tension à la hausse du Deutsche Mark et, par contre coup, une poussée sur les taux d'intérêt des autres partenaires de l'Union qui doivent maintenir leur parité. Lorsque, a contrario, le dollar s'apprécie fortement, les autorités allemandes rehaussent leurs propres taux d'intérêt afin de maintenir l'attractivité des marchés allemands pour les capitaux internationaux. Il en résulte là encore des tensions dans tous les pays membres du système monétaire européen. Ces mouvements, contraints et néfastes, nourrissent des critiques qui sont à tort dirigées contre l'unification monétaire de l'Europe alors que ce sont précisément ses insuffisances qui rendent possibles de tels bouleversements. Les auteurs américains ne s'y trompent pas non plus : dans un article intitulé "Europe monetary Union and the United States" publié dans le numéro du printemps 1996 de Foreign Policy (Washington), C. Randall Henning souligne que la gestion commune d'une monnaie européenne unique pourrait se traduire par une préférence de l'Union pour les changes flottants afin d'améliorer la compétitivité prix de ses produits. Une telle perspective ferait de l'Union européenne un "interlocuteur plus coriace pour les Etats-Unis". Il en conclut que "les Américains devraient exprimer sans tarder, avec toute la discrétion voulue, leur crainte que les mécanismes de l'UEM union économique et monétaire viennent entraver le bon déroulement de la coopération monétaire internationale" (!), c'est-à-dire tel qu'il leur est particulièrement favorable.

L'inachèvement monétaire de l'Union est donc un véritable défi aux entreprises européennes. Elles ont bénéficié au cours des années 1980 de la désinflation qui a accompagné la stabilisation des monnaies et a clarifié leur cadre de travail et de prévisions. Mais les effets néfastes d'un dispositif asymétrique et imparfait prévalent aujourd'hui. Au début des années 1990 le niveau des taux d'intérêt accepté par les partenaires de l'Allemagne pour maintenir la parité de leur monnaie avec le DMark a pesé sur leurs investissements. Cet effort, rendu d'autant plus douloureux que l'Allemagne avait besoin d'attirer des capitaux pour financer la réunification, a été jugé insupportable par les marchés qui ont fait éclater le dispositif entraînant pour les partenaires fidèles une nouvelle concurrence déloyale intra-européenne, s'ajoutant à celle de la politique de change égoïste des Etats-Unis.

1.2. L'inachèvement du marché unique pèse sur les performances des entreprises

1.2.1. Les conditions de concurrence restent inégales

Outre l'inégalité majeure de la monnaie, la concurrence se heurte à de nombreux obstacles au sein de l'Union. Il s'agit en particulier de l'inachèvement de l'harmonisation fiscale, ou de la subsistance en de multiples domaines de règles nationales spécifiques.

Le niveau des prélèvements obligatoires imposés aux économies des Etats membres est d'une hétérogénéité extrême : de moins de 35 % du PIB en Espagne à plus de 55 % en Suède, ce sont plus de 20 points qui séparent les économies les plus ponctionnées des plus neutres fiscalement. La France fait partie, après les pays scandinaves, des Etats soumis le plus durement aux prélèvements. Quelles que soient les causes de ces divergences, qui résultent en particulier de l'importance des transferts sociaux (les prestations sociales versées par les administrations varient de 12 % du PIB au Portugal à 26 % aux Pays-Bas) mais aussi du plus ou moins grand laxisme budgétaire de chacun des Etats membres, les inégalités fiscales ont un impact important sur l'activité des entreprises et induisent des distorsions de concurrence.

Outre le niveau des prélèvements, leur structure est également hétérogène, ce qui accroît les inégalités de concurrence. La part des charges de sécurité sociale assumée par les employeurs représente ainsi seulement 2,9 % du coût total du travail au Danemark, mais plus de 27 % en France, le record européen étant détenu par la Belgique avec 30,6 % (Source : L'Europe en chiffres, 1995, Eurostat - Office statistique des Communautés européennes). Le coût du travail reste également très dispersé : dans l'industrie il est quatre fois plus élevé en Allemagne qu'au Portugal.

Un sondage réalisé par l'Institut de l'Entreprise, avec le concours de ses partenaires européens, reflète clairement ces disparités : les chefs d'entreprises suédois sont les plus catégoriques lorsqu'ils affirment que la fiscalité n'est pas un obstacle à leur installation dans un autre pays européen ; et pour cause, ils supportent le niveau de prélèvements obligatoires le plus élevé d'Europe ! En revanche les dirigeants espagnols estiment que les divergences parmi les prélèvements tant sur les entreprises que sur les salariés constituent un frein à leur implantation dans un autre Etat communautaire. Au moment où les alliances, les regroupements et autres fusions prennent une importance accrue, l'insuffisante harmonisation de la fiscalité devient un véritable handicap pour la compétitivité européenne.

L'unification européenne ne s'est pas non plus traduite par une simplification des procédures administratives que doivent respecter les entreprises pour s'acquitter de leurs obligations légales. Des progrès ont sans doute déjà été réalisés, les procédures liées par exemple à la TVA ou aux droits d'accises sont largement organisées par des règles communautaires, mais de vastes domaines restent embroussaillés par la multiplicité des normes nationales, qu'il s'agisse de l'impôt sur les sociétés ou sur les dividendes, des taxes sur le chiffre d'affaires ou sur les salaires, ou encore des cotisations sociales. En France une entreprise qui ne compte aucun salarié reçoit chaque année 25 formulaires et enquêtes statistiques obligatoires, les structures comprenant de 1 à 10 salariés doivent répondre à 46 formulaires du même type tandis-que les entreprises de 100 salariés et plus reçoivent plus de 460 documents à remplir! Il y a là un gisement de simplifications et d'économies : le coût annuel des formalités administratives imposées aux entreprises en Europe est ainsi estimé par la commission des Communautés européennes entre 180 et 230 milliards d'écus, soit 3 % à 4 % du PIB de l'Europe (Source : Observatoire européen des PME, troisième rapport annuel, 1995). L'Union ne doit pas en la matière être une source nouvelle de complexité, mais, bien au contraire, elle se doit de tailler dans l'inutile.

1.2.2. La concurrence n'est pas encore pleinement ouverte

Les marchés publics demeurent, malgré les progrès déjà réalisés en la matière, une zone d'opacité importante. A titre d'exemple, les industriels français du secteur de l'habillement font valoir que leur profession est lourdement pénalisée par le contournement fréquent des règles communautaires en

matière d'appels d'offres publiques, notamment par la Belgique, l'Allemagne, l'Espagne ou l'Italie. Mais ils ne sont pas les seuls ! Comment peut-on admettre que le taux de pénétration des marchés publics par des entreprises communautaires installées dans des Etats tiers n'excède pas 2 % (Source : Les marchés publics européens, Jean-Pierre Gohon, PUF, 1991) alors que leurs partenaires de l'Union représentent souvent plus de 60 % du commerce des échanges des Etats membres ? L'enjeu n'est pas théorique, les achats publics constituent aujourd'hui un gisement de concurrence encore largement inexploité : les marchés publics sont évalués à 1000 milliards de francs en Allemagne, deux tiers étant réalisés au niveau des Länder, et à environ 400 milliards en France. Dans l'ensemble de l'Union les achats publics représentent plus de 15 % du PIB communautaire, soit plus de 4 200 milliards de francs ou plus de la moitié du PIB français ; les marchés publics stricto sensu sont évalués à environ 8,5 % du même PIB (Source : Chiffres obtenus à partir du guide des marchés publics dans la Communauté européenne, Centre français du commerce extérieur, 1991 et de la revue "marchés publics" - n°272, mars 1993).

La situation actuelle est ainsi parfois contrastée et instable. Elle constitue un terreau propice aux doutes, aux critiques qui alimentent les tentations de repli national pour chercher une voie autonome de salut devant les inévitables et douloureuses adaptations à un monde fondamentalement nouveau.

On ne peut pas balayer d'un geste ces interrogations, même si elles sont souvent particulièrement nationales, car elles sont le reflet d'une sensibilité profondément ancrée dans notre corps social qui peut amener à se méprendre sur les évolutions fondamentales à l'oeuvre sous nos yeux : une mondialisation des économies qui a définitivement changé les règles du jeu. Attendre de l'Etat une protection universelle contre les fluctuations économiques c'est se tromper de guerre, donc aller inexorablement à la défaite. La construction européenne doit par contre contribuer à l'adaptation de nos structures et de nos esprits à un contexte mondial concurrentiel en mutation permanente. Dans ce rôle clé qui doit être le sien, l'Union européenne rencontre aujourd'hui, nous l'avons vu, des difficultés majeures dues à son état actuel d'inachèvement. Mais si on examine objectivement les données, en dehors de toute attitude émotionnelle, il apparaît à l'évidence que l'impact des mécanismes de l'Union européenne sur nos structures économiques est porteur d'une croissance renouvelée, forte et saine, alors qu'en revanche, le ressort des politiques nationales de relance artificielle est brisé.

2. La construction européenne est porteuse d'une croissance renouvelée

La simple comparaison des taux de croissance et de chômage des Etats-Unis et des Etats européens, favorable aux premiers, et l'imputation au processus d'unification européenne du différentiel, n'est pas parfaitement pertinente. Certes il y a des enseignements à tirer de l'observation de l'évolution des indices emplois/coûts salariaux depuis vingt ans, en Amérique et en Europe. Leur forte corrélation explique largement pourquoi la politique américaine de l'emploi a été plus efficace : il est clair que des coûts salariaux trop élevés rendent antiéconomiques, donc pénalisent, de larges gisements d'emplois.

L'analyse objective montre cependant que l'Europe exerce déjà un impact favorable sur **les structures de** les structures de notre économie nationale en stimulant les entreprises, en développant la libre concurrence et en favorisant les conditions de la décréue de l'influence de l'Etat quand celle-ci ne se justifie plus.

2.1. La construction européenne offre aux entreprises des opportunités nouvelles mais exige d'elles l'optimisation de leur gestion

La construction européenne soutient la croissance en favorisant l'émergence d'un vaste marché solvable sur lequel les conditions de concurrence tendent à l'équité et agissent sur les comportements des entreprises dans le sens d'une efficacité accrue qui les met en meilleure position pour affronter la compétition mondiale.

2.1.1. L'Europe est l'opportunité d'un vaste marché homogène

La dimension la plus avancée de la construction européenne est aujourd'hui la mise en place d'un vaste marché. Nourri par la suppression des obstacles à la circulation des personnes et des biens, favorisé par une harmonisation fiscale en marche, élargi par l'ouverture progressive des marchés publics, le marché de l'Union est caractérisé par sa richesse vive et sa solvabilité, par l'égalité croissante des conditions de concurrence à laquelle contribuent l'arsenal juridique communautaire et les esquisses de rapprochement des règles sociales nationales. Il en résulte une multiplication des opportunités que peuvent exploiter les entreprises. Malgré les difficultés de ce secteur, l'exemple des industries de l'habillement est significatif : Henri WEIL souligne que les entreprises françaises réalisent aujourd'hui un excédent de 1,3 milliards de francs avec les pays d'Europe Occidentale. Autre exemple, Francis GAUTHIER fait valoir que les entreprises du secteur agro-alimentaire ont largement bénéficié de l'ouverture des marchés européens. Ainsi, autrefois, les lignes de production de Danone étaient dévolues à la satisfaction des besoins propres du pays dans lequel elles étaient implantées : plusieurs lignes produisaient des produits identiques ou similaires, dans des pays différents. Il en résultait des duplications qui étaient autant de sources de coûts. Accompagnant l'unification du marché européen, Danone a spécialisé chacune de ses lignes de production dans un type de produit, qui peut ensuite être transporté sans surcoût sur son lieu de consommation, partout en Europe. D'autres secteurs ont tout autant tiré profit de l'union douanière européenne : les structures productives des secteurs des biens de grande consommation, comme celui de l'électroménager par exemple, ont profondément évolué et la productivité de l'ensemble de cette activité en a été grandement accrue. Dans le domaine automobile, l'interpénétration croissante des marchés a provoqué une rationalisation de la production ainsi que la réalisation d'économies d'échelle pour l'ensemble de la filière.

Ne perdons pas de vue les ordres de grandeur. Certes l'Asie est un marché en pleine progression sur lequel il est impératif d'être présent ; sans doute cette région représentera-t-elle près de 45 % de la croissance économique totale des dix prochaines années, l'Europe et les Etats-Unis devant se contenter d'environ 15 % chacun. Cependant le marché européen, le plus proche, reste le plus accessible et le plus important pour nos entreprises : une progression de 3 % du PNB européen crée un supplément de richesses équivalent à un nouveau Taïwan chaque année. L'ouverture des marchés européens à toutes les entreprises des pays membres de l'Union est donc un atout majeur, tant il constitue une base incomparable.

Opportunité du point de vue commercial, l'Europe est également une chance dans le domaine financier : la liberté de circulation des capitaux, la désintermédiation du financement des entreprises, sont des atouts déterminants qui ne se seraient pas réalisés aussi pleinement et rapidement sans la construction européenne. La libre circulation des capitaux entre les Etats européens a ainsi libéré les arbitrages de portefeuille des contraintes réglementaires et favorisé leur réalisation sur la base de la seule rentabilité marginale du capital. Il en est résulté une réallocation des ressources, un transfert de capitaux à long terme qui a favorisé le financement des investissements, notamment dans les pays les moins industrialisés de l'Union. Par ailleurs, la mobilité des mouvements de capitaux et la libre prestation des services financiers mettent en concurrence les systèmes bancaires et financiers, ce qui les a poussés, certes depuis peu, à accroître leur productivité et leur efficacité.

Entreprises et consommateurs tirent profit de ces mutations : outre les évidents gains d'échelle issus d'un vaste marché, les premières découvrent de nouvelles opportunités de financement et d'investissement rentables, les seconds trouvent à cette nouvelle situation un meilleur service et un moindre coût de financement de la consommation ou du logement.

Plus généralement, l'Europe contribue à la croissance de l'économie nationale : en effet le commerce intra-communautaire représente une part accrue des échanges des Etats membres. Les entreprises françaises ont trouvé dans le marché unique un lieu de développement privilégié vers lequel les échanges nationaux se sont réorientés. Elles ont doublé en dix ans leurs exportations vers la Communauté (467 milliards de Francs en 1985, plus de 800 en 1995). L'Union européenne représente aujourd'hui plus de 60 % des exportations et des importations nationales. Ces échanges, bénéficiaires, contribuent de façon déterminante à la croissance du PIB : depuis le début des années 1990 le véritable moteur de la croissance réside dans les exportations : la contribution du commerce

extérieur à la croissance est désormais fortement positive (Source : Ministère de l'économie et des finances).

	1991	1992	1993
Croissance	+ 0,8 %	+ 1,2 %	- 1,4 %
dont contribution du commerce extérieur	+ 0,3 %	+ 0,8 %	+ 0,5 %

L'Europe est ainsi l'opportunité de nouvelles frontières. Mais elle est aussi l'exigence d'une concurrence rigoureuse et implacable à laquelle les entreprises doivent adapter leurs structures et leurs produits.

2.1.2. La construction européenne accélère la modernisation des entreprises

L'ouverture des frontières tend à abolir toute chasse gardée, tout privilège de situation. Ce contexte nouveau a amené les entreprises à rechercher l'optimisation de leur efficacité, à réduire leurs coûts, directs ou indirects, à accroître la qualité de leurs produits pour maximiser leur compétitivité, condition indispensable aux gains de parts de marché ou à la simple survie. Les entreprises doivent également développer leur rentabilité, assurant ainsi leur capacité d'investissement mais favorisant aussi leur attractivité auprès d'investisseurs fortement sollicités sur un marché financier intégré et déréglementé.

Le secteur aérien est sans doute une des illustrations les plus spectaculaires des effets de ces transformations. Ainsi, l'ouverture à la concurrence des lignes sur lesquelles Air Inter était traditionnellement le seul intervenant s'est traduite par une chute rapide des prix demandés aux clients et une sensible amélioration du service offert.

Les entreprises ont non seulement accru leurs échanges intra-européens qui dépassent aujourd'hui largement 60 %, mais elles ont développé des groupes européens pour optimiser leurs économies d'échelle et faciliter leur accès à de nouveaux marchés. Les activités de fusion et d'acquisition, d'abord limitées aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, ont gagné l'ensemble de l'Europe depuis la fin des années 1980 : les transactions intra-européennes ont été multipliées par neuf entre 1985 et 1989. Les entreprises américaines avaient traditionnellement la faveur des opérations de concentration des firmes britanniques, la prédilection de ces dernières s'est déplacée vers l'Europe : en 1986 les Britanniques réalisaient une opération avec une entreprise européenne pour trois avec des partenaires américains ; en 1992, pour une concentration avec une contrepartie américaine, deux ont été réalisées avec des entreprises européennes. Les entreprises françaises sont à cet égard les plus dynamiques : elles ont réalisé 27,6 % de l'ensemble des fusions communautaires transfrontalières effectuées entre 1990 et 1992.

Plus généralement, les entreprises ont anticipé le marché unique en accélérant leurs opérations de concentration intra-communautaires au détriment des fusions nationales ou internationales (Source : l'Europe en chiffres, 1995, Eurostat - Office statistique des Communautés européennes) :

Opérations de concentrations réalisées par des entreprises communautaires

	1985	1992
Concentrations nationales	61 %	51 %
Concentrations communautaires	21 %	32 %

Concentrations internationales	18 %	17 %
Total des concentrations	100 %	100 %

Un autre indice de l'impact de l'Union européenne sur les entreprises peut être trouvé dans l'orientation des flux d'investissements directs à l'étranger : au début des années 1980 les investissements internationaux des pays de l'Union dans des pays tiers étaient quatre fois supérieurs aux flux transfrontaliers enregistrés au sein de l'Union. Dix ans plus tard ces derniers avaient décuplé et étaient plus de deux fois plus élevés que les investissements réalisés dans des pays extérieurs à l'Union (Source : L'Europe en chiffres, 1995, Eurostat - Office statistique des Communautés européennes).

Par ailleurs, l'harmonisation des normes a également suscité un effort important dans de nombreuses entreprises pour faire reconnaître la qualité de leurs produits par un standard européen. De plus le caractère très pragmatique de la reconnaissance mutuelle des normes et des règles techniques nationales dans l'attente de l'adoption de normes communautaires a réduit les zones de non concurrence dans lesquelles les entreprises de chaque Etat pouvaient si aisément se blottir et fuir tout progrès.

C'est donc bien un faisceau d'indices convergents qui montre que la construction européenne exerce déjà ses effets bénéfiques sur les entreprises de l'Union. Mais, au-delà de cet impact direct de l'unification de l'Europe sur l'activité économique, les principes sur lesquels l'Union européenne a été fondée contribuent à la séparation des sphères productive et administrative ainsi qu'à la réforme et à la réduction de cette dernière.

2.2. La construction européenne stimule la croissance en contribuant au retrait de l'Etat de l'économie

Ceux qui font de l'Europe un obstacle à la croissance de l'économie nationale trouvent leur inspiration dans la nostalgie de politiques nationales puissantes permettant aux autorités publiques de réguler l'essentiel de l'économie de leur Etat. Or cette époque est définitivement révolue. La mutation, à laquelle l'unification européenne contribue, est favorable à la croissance.

2.2.1. La réduction de la place de l'Etat dans l'économie libère les moyens de la croissance

L'intervention excessive de l'Etat dans l'économie s'est aujourd'hui décrédibilisée par son inefficacité, son coût et ses effets pervers : les instruments classiques de politique économique ont largement perdu de leur capacité à promouvoir une croissance saine.

- la politique budgétaire s'est enfoncée dans les gouffres des dettes et des déficits : le déficit budgétaire a plus que triplé entre 1991 et 1993 et reste depuis lors désespérément accroché aux 300 milliards de francs. La dette de l'Etat a plus que doublé de 1991 à 1996 et rien n'autorise à croire qu'elle puisse se réduire prochainement. La politique budgétaire ne peut plus prétendre, comme par le passé, contribuer à relancer la demande et la croissance. Bien au contraire, ce niveau historiquement élevé nourrit le déficit qui lui-même alimente la dette, enchaînant suscitant une tension sur les taux d'intérêt, ce qui restreint la capacité des entreprises à investir, que ce soit par la contrainte exercée sur leur capacité de financement - encore qu'aujourd'hui bon nombre d'entreprises dégagent un autofinancement positif - ou surtout par l'exigence d'une rentabilité telle qu'elle se traduit par l'élimination de projets qui auraient pu s'avérer économiquement rentables et créateurs d'emplois. Au-delà de l'éviction par les taux qui peut être plus ou moins forte selon les conditions prévalant sur les marchés, l'approfondissement de la crise de nos finances publiques s'est accompagnée d'une aggravation de l'éviction due au volume croissant des émissions de l'Etat : alors que la part de l'Etat dans les émissions obligataires domestiques n'était que de 45,2 % en 1991, elle atteignait 98,2 % en 1995 (Source : Ministère de l'économie et des finances).

- la politique monétaire, qui a eu l'immense mérite au cours des années 1980 de restaurer la stabilité du franc et de casser les tensions inflationnistes dont notre pays a longtemps eu à souffrir, risque néanmoins de ne pouvoir maintenir la rigueur qui lui est aujourd'hui imposée par l'absence de monnaie unique : l'arrimage à un Deutsche Mark fort, soutenu en particulier par le désir de l'Allemagne d'attirer les capitaux nécessaires à la réunification, est d'autant plus difficile que d'importants Etats membres de l'Union européenne laissent leur monnaie fluctuer au gré des besoins de leurs entreprises. Nos autorités politiques et monétaires doivent donc être attentives à ce que la nécessaire stabilité de notre monnaie ne se mue pas en un dogme du "franc fort" aveugle qui sacrifierait notre industrie et nos emplois à la monnaie.

- la politique fiscale n'a cessé d'alourdir les prélèvements subis par les forces vives de la nation et de rendre toujours plus complexes des procédures qui en deviennent parfois incompréhensibles. L'absence de progressivité de l'impôt sur les sociétés le rend parfois insupportable pour les entreprises les plus jeunes ou les plus petites. Le prélèvement de plus du tiers du résultat ponctionne leur trésorerie parfois au point de remettre en cause leurs liquidités et dégrade leur autofinancement, ce qui limite leur capacité à investir, à préparer l'avenir et à créer des emplois.

Plus largement, l'ensemble de la sphère publique s'est, en France, développé à l'excès depuis cinquante ans. Plus de cinq millions d'agents publics, des dépenses publiques représentant plus de 55 % du PIB, ces indicateurs et de nombreux autres, témoignent de l'hypertrophie de ce que l'on a appelé le "service public à la française" et qui provient pour l'essentiel de la configuration socio-politique de l'immédiat après-guerre. Ceci n'est plus supportable : remettre en cause les pesanteurs qui pénalisent la compétitivité de l'économie nationale au point de menacer son avenir est aujourd'hui impératif. Il n'est plus temps de s'interroger mais urgent d'agir lorsque l'on constate que les traitements des fonctionnaires représentent la moitié de dépenses budgétaires devenues insupportables et que, plus généralement, les marges de manoeuvre sont neutralisées par l'évolution des charges fixes (personnel et dette) : l'exemple de la loi de finances initiale pour 1996 est caractéristique. La progression globale des dépenses prévue par la loi d'orientation quinquennale de maîtrise des finances publiques du 24 janvier 1994 était celle autorisée par la hausse prévisionnelle des prix, soit 2 %, ce qui équivalait à 30 milliards de francs. Or la progression des seuls postes de la dette et des rémunérations de la fonction publique a représenté en loi de finances initiale pour 1996 un surcroît de dépenses de près de 33 milliards de francs par rapport à 1995. La même analyse pourrait être menée en ce qui concerne les dépenses sociales, qui excèdent le montant du budget de l'Etat, creusent un gouffre qui vient à peine d'être découvert et ne cesse de s'agrandir, sans que les résultats soient à la hauteur des efforts consentis : la France ne figure-t-elle pas parmi les trois premiers pays au monde pour la part du PIB consacrée aux dépenses de santé alors qu'elle n'entre même pas dans le club des dix premiers en ce qui concerne la mortalité infantile (Source : Les dépenses de santé, OCDE 1993).

Le constat est dénué d'ambiguïté : l'intervention excessive de l'Etat dans trop d'actes de la vie économique est inefficace, coûteuse, et induit de nombreux effets pervers, qu'il s'agisse de la distorsion des conditions de concurrence, de la sous-optimisation d'une allocation des ressources guidée par des considérations plus politiques qu'économiques, des coûts induits pour les entreprises et les citoyens par les procédures et règles qui en résultent.

Certes, le rôle joué par l'Etat dans l'économie après la deuxième guerre mondiale trouvait une justification économique - il fallait une planification des priorités et de l'utilisation des ressources pour reconstruire le pays et orienter la croissance - et un but social. La forte croissance obtenue devait, par une redistribution volontaire, permettre à tous d'accéder à un minimum de bien-être matériel. La première de ces exigences n'est plus d'actualité aujourd'hui : il est avéré que, du point de vue de la création de richesses, il est infiniment plus efficace de s'appuyer sur le marché. Il reste à l'Etat, dans un environnement libéral, à maintenir la cohésion sociale par une politique raisonnable et cohérente de redistribution et de favoriser certaines mutations ou transitions que la concurrence internationale rendrait par trop brutales. Cependant, les moyens dont dispose l'Etat pour intervenir dans la sphère économique sont devenus inadaptés, lents et coûteux ; ils se traduisent essentiellement par des distorsions de la concurrence, des transferts de richesse qui ne résultent pas de critères économiques et, finalement, n'induisent que rarement une création nette de richesse. En matière sociale la protection minimale qui devait légitimement garantir contre les accidents de la vie s'est muée en machine à subventions et indemnités de toutes sortes à laquelle chacun se reconnaît un droit de tirage. Ayant perdu de sa cohérence, l'Etat providence a perdu de sa légitimité. S'il ne se réforme pas rapidement, ses excès risquent de jeter le discrédit sur toute la sphère publique, alors que celle-ci doit

assurer la sécurité et la stabilité de l'ensemble national dans toutes ses composantes. Ce n'est pas là une conception minimaliste, car la tâche est vaste. L'Etat doit recentrer son action sur ses compétences régaliennes. Sinon, les coûts qu'il induit et les critiques, parfois même excessives, qu'il suscite risquent de le déstabiliser durablement, au détriment de tous. L'Etat, ligoté par trop de pressions divergentes, intervenant le plus souvent trop tard et de façon inappropriée, est un mauvais actionnaire et un mauvais gestionnaire. Il doit maintenant libérer les forces capables de maîtriser les défis liés à l'émergence de règles du jeu économiques nouvelles.

2.2.2. La construction européenne contribue au retrait de l'Etat de la sphère économique

Il y a une certaine ambiguïté dans l'attitude française depuis cinquante ans, qu'il faut aujourd'hui trancher. La France a toujours été à la pointe des mutations communautaires, a toujours voulu être l'une des fondations sur lesquelles l'Union devait se construire. Or le modèle communautaire s'est appuyé sur le libéralisme, la libre concurrence, le jeu du marché. Les pouvoirs publics nationaux ont jusqu'à présent espéré maintenir malgré tout certaines spécificités nationales, dont la plus lourde de conséquences est sans doute le poids de l'Etat dans l'économie, Etat colbertiste ou Etat providence.

La contradiction atteint aujourd'hui un point de rupture : l'ouverture des frontières, imposée par la mondialisation des économies, rend insoutenable l'antinomie entre un secteur privé exposé à la concurrence, soumis à des adaptations permanentes sous peine de disparaître et un secteur protégé pléthorique, peu soucieux de la rentabilité de ses activités ou de l'efficacité de ses services.

Pour la France la construction communautaire est une chance historique de mettre un terme à un modèle national qui a perdu l'essentiel de sa logique, n'est plus ni efficace ni juste, et n'est pas financièrement soutenable.

En effet, au-delà des dispositions juridiques établies depuis l'origine des Communautés européennes, le mouvement plus récent de déréglementation fait reculer les secteurs protégés pour le plus grand bénéfice de l'ensemble de la collectivité. Le traité de Rome lui-même prévoit que les aides accordées par les Etats sont incompatibles avec le marché commun lorsqu'elles affectent les échanges entre les Etats membres (article 92). Cette règle a mis un frein aux financements exorbitants du droit commun qui étaient traditionnellement accordés aux entreprises publiques, ce qui a amené ces dernières à se restructurer et à intégrer une culture de rentabilité qui leur échappait. Les exemples ne manquent pas à cet égard, qu'il s'agisse de Renault, d'Air France ou d'Aérospatiale. De plus la libéralisation de secteurs stratégiques tels que le transport aérien ou les télécommunications induit un transfert des entreprises ou exploitants publics vers la sphère concurrentielle. La déréglementation des télécommunications à partir du 1 janvier 1998 prive France Télécom de son monopole en matière de téléphone fixe, qui représente 75% de son chiffre d'affaires, et l'oblige à réformer en profondeur ses structures et ses modes de gestion afin de faire de la rentabilité et du service au client le cœur de sa stratégie. Cette mutation, utile du point de vue de la performance économique, est également bénéfique à tous les consommateurs, quels que soient leurs besoins, puisque un service universel sera garanti et permettra l'accès de tous, à un coût réduit, aux communications.

De toute évidence, beaucoup de secteurs, naguère protégés, ne pourront survivre dans la nouvelle compétition mondiale, incontournable, qu'en se rénovant profondément. Quant au secteur non exposé, sauf à imposer un handicap à l'ensemble du secteur exposé et développer des privilèges qui apparaîtraient vite insupportables, il lui faudra aussi s'adapter à des règles nouvelles.

Ainsi la construction européenne a déjà exercé en de nombreux domaines des effets bénéfiques sur l'efficacité et la compétitivité du système productif grâce à une meilleure allocation des ressources, de meilleures possibilités d'exploitation des économies de dimension et au renforcement de la concurrence.

Voilà pourquoi notre conviction est celle d'un puissant et profond besoin d'Europe, tous les Etats membres de l'Union y trouvant un intérêt collectif et la France pouvant y puiser un remède à certains de ses maux nationaux. Nous souffrons des insuffisances de l'Europe, pas de l'Europe elle-même.

Sans doute, certains pourraient concevoir qu'il n'existe pas une seule voie vers la croissance, l'équilibre et l'emploi, que celle que nous préconisons est la plus difficile à suivre et qu'elle est socialement délicate, au moins à court terme. Ce n'est pas notre analyse. En tant qu'industriels nous estimons qu'aucune alternative à l'approfondissement européen ne serait aussi riche de potentialités et que celle-ci doit être aussi rapide que possible.

3. Une politique autonome de relance est impossible

La situation actuelle est caractérisée par le retard majeur de l'union monétaire par rapport à l'union économique qui nuit, on l'a vu, à la stabilité de l'ensemble communautaire et déforme trop la concurrence pour être longtemps soutenable. Certains pays font de la rigueur imposée par la construction européenne et ses fameux critères de convergence la cause de la faiblesse de la croissance des Etats membres et pensent échapper, seuls, à la remise en ordre des grands équilibres ou en retarder l'échéance. Ces analyses doivent être largement nuancées : faire de la rigueur un frein à la croissance c'est rester dans un schéma de pensée purement keynésien qui, s'il a pu avoir une réelle pertinence pendant près de trente ans après la deuxième guerre mondiale, dans un contexte caractérisé par la prédominance de la demande interne dans la croissance nationale et l'équilibre de long terme du budget, a prouvé ses limites depuis les années 1970, face à l'internationalisation des économies et la généralisation des déséquilibres. Ajuster seul sa monnaie nationale pour se dispenser des nécessaires progrès de productivité c'est compromettre l'avenir.

Il nous apparaît incontestable que la rigueur est la seule voie raisonnable pour rétablir les équilibres nécessaires à une croissance saine et durable et qu'elle s'impose à tous les pays européens. La potion tuera-t-elle le malade en le guérissant ? La réponse est qu'il s'agit d'un problème politique, voire de psychologie collective et de capacité à adhérer à un projet d'avenir positif, qui devrait faire appel à la responsabilité de tous, plus que d'un problème purement économique.

3.1. La relance budgétaire est aujourd'hui impossible

Sans remettre en cause le principe de l'Union, certains font valoir que la convergence des économies européennes, engagée depuis plusieurs années et symbolisée par les critères définis dans le traité sur l'union européenne, provoquerait un effet récessif voire déflationniste. Ils en concluent que les critères de convergence devraient être assouplis afin de permettre une adaptation des politiques économiques à la situation interne de chaque Etat membre. Derrière cette argumentation peut se cacher la volonté de renouer avec la politique de facilité qui a caractérisé la France pendant des années : soutenir la demande par le budget et encourager les exportations par une dépréciation du franc sont les fondements de cette autre pensée unique. Or ce qui est possible lorsque la croissance est structurellement forte et les finances publiques durablement équilibrées ne l'est à l'évidence pas dans le cadre actuel.

Ecarter toute tentation de facilité budgétaire ne devrait cependant pas faire de difficultés : quel ménage, quelle entreprise pourrait concevoir de dépenser durablement 25 % de plus que ses recettes ? C'est pourtant depuis des années la situation de la France. La seule dette de l'Etat représente aujourd'hui plus de 40 % du PIB. Si le déficit budgétaire est stabilisé à 300 milliards de francs et la croissance maintenue à 2 %, cette même dette atteindra dans cinq ans seulement près de 60 % du PIB, et ne cessera de croître ; il n'est donc guère besoin de savantes démonstrations pour se convaincre des conséquences dangereuses de toute politique de relance budgétaire. Dans le contexte financier international elle serait rapidement parfaitement inefficace en suscitant une hausse presque immédiate des taux d'intérêt ainsi qu'une nouvelle poussée des prélèvements obligatoires à terme. Enfin quel avenir accepterions-nous de léguer à nos enfants en vivant à crédit ?

3.2. Une politique monétaire trop accommodante est dangereuse

Notre réticence devant une relance monétaire ne s'inscrit pas dans la même logique. Le "franc fort", devenu "franc stable", a été plus qu'un symbole, un instrument fondamental dans l'abandon des traditions françaises de négligence, un élément clef de l'acquisition d'une véritable crédibilité des autorités monétaires nationales, mais aussi, du point de vue industriel, un aiguillon sévère qui a poussé les entreprises à accroître leur compétitivité et à se spécialiser dans des productions à haute valeur ajoutée cohérentes avec des parités de change exigeantes. La politique monétaire rigoureuse qui est menée depuis plus de dix ans en France a ainsi sensiblement contribué à améliorer l'insertion de la France dans le commerce mondial.

Certes le taux de change de notre monnaie doit être compatible avec la situation de nos entreprises et il faut se prémunir contre les théories qui ne sont pas réactualisées et justifient des politiques dont on ne réalise que trop tard qu'elles ne sont plus adaptées au contexte dans lequel elles sont mises en oeuvre. Pour les entreprises, que nous représentons, le cours de la monnaie n'est pas une fin en soi. Notre monnaie doit être suffisamment stable pour ne pas perturber les prévisions d'activité ni induire des coûts de couverture excessifs. Le couple monnaie - taux d'intérêt doit être attractif pour les capitaux guidés par une logique de portefeuille ; il doit également être suffisamment équilibré pour qu'une parité trop forte ne pèse pas sur la compétitivité prix de nos exportations ou qu'un taux d'intérêt trop élevé ne freine des investissements productifs indispensables à la croissance de nos économies. Dans ce contexte, il nous semble que l'évolution la plus récente, qui a vu la Banque de France abaisser à plusieurs reprises ses taux directeurs, est pertinente. Néanmoins, il faut savoir ne pas aller trop loin dans l'accommodement monétaire, car cela risquerait d'aller à l'encontre du but poursuivi de soutien de la croissance interne par des conséquences doublement néfastes.

Il y aurait évidemment, en premier lieu, un risque de déséquilibre du couple taux de change - taux d'intérêt, les marchés exigeant un regain de rentabilité qui nourrirait une hausse des taux longs défavorable aux investissements. Notre économie pourrait perdre en quelques mois une crédibilité qu'elle a mis longtemps à acquérir. Une flambée d'inflation, traditionnellement brandie par les défenseurs d'une monnaie forte, n'est en revanche pas probable. L'internationalisation des économies soumet tous les marchés à une concurrence sans cesse plus sévère dont l'un des facteurs les plus discriminants est le prix. C'est pourquoi les mécanismes d'inflation importée et de spirale prix - salaires sont fortement atténués aujourd'hui.

Mais un second effet néfaste d'un retour de la France à la négligence monétaire pourrait être d'un autre ordre et ses conséquences infiniment plus difficiles à prévoir. L'enjeu serait en effet la déstabilisation de l'ensemble de la construction européenne, la fuite en avant de tous les partenaires vers une généralisation des politiques de change agressives. A cet égard les stratégies de dévaluation monétaire acceptées par la Grande-Bretagne, l'Italie et l'Espagne depuis trois ans du fait de leur incapacité à maintenir la crédibilité de leurs parités ne peuvent constituer un contre-exemple car aucun de ces pays n'avait antérieurement mis en oeuvre une politique de rigueur monétaire comparable à l'orientation suivie par la France depuis 1983. Si la France, en particulier, adoptait une attitude similaire, c'est l'ensemble de la construction communautaire qui serait remise en cause, car un noyau dur de fidèles européens trop restreint ne pourrait supporter durablement une concurrence aussi déloyale. Il est à cet égard symptomatique de relever que l'Italie atteint déjà les limites de cette politique et souhaite revenir dans le mécanisme de change du SME afin de pouvoir espérer bénéficier de la monnaie unique en 1999.

Finalement, le domaine monétaire semble aujourd'hui beaucoup plus ouvert que celui des finances publiques, dont chacun est convaincu, en France comme dans tous les pays de l'Union, que la voie de la réduction des dépenses publiques est incontournable. En revanche, et comme par un effet induit, les polémiques ne cessent d'enfler entre tenants de l'orthodoxie et partisans de "l'hérésie laxiste". Ce débat est biaisé car il fait de la monnaie la source unique de la croissance ou des déséquilibres, rôle dont le budget a été dessaisi à cause de ses propres excès. Il nous apparaît évident que notre monnaie peut servir nos intérêts nationaux immédiats sans nuire à nos desseins européens futurs. Elle doit en conséquence être stable parce que crédible, grâce aux caractéristiques fondamentales de notre économie, mais en aucun cas il ne faut la soutenir artificiellement, sous peine de nuire à la compétitivité de nos produits, donc de restreindre nos parts de marché et, à terme, la capacité de croissance de notre économie.

3.3. Protéger le marché national est illusoire

Il est enfin encore moins réaliste de prôner une rigoureuse protection tarifaire de nos marchés, ce que certains ne se privent pourtant pas de faire. Ce serait en effet sortir du jeu avec des conséquences faciles à imaginer.

L'établissement de protections nationales du marché intérieur serait très difficile à réaliser, ne serait-ce que pour des raisons juridiques, compte tenu des engagements internationaux auxquels participe la France ; en effet, ceux-ci organisent le démantèlement de ces barrières. Ce serait par ailleurs économiquement insoutenable à cause du degré d'intégration de l'économie française dans les échanges mondiaux et de la faible taille relative du marché intérieur. L'internationalisation des économies est aujourd'hui une donnée incontournable. En tout état de cause il n'est pas d'exemple de pays qui ait réussi dans un contexte de fermeture de ses frontières et de repli sur lui-même. Les Etats qui ont ainsi cherché la voie du développement ont tous échoué et pas seulement en termes de création de richesses. Les pays industrialisés sont tous ouverts sur le monde.

Cependant, si la protection du marché national n'est pas une alternative à la construction communautaire, il ne faut pas en conclure que l'ouverture maximale erga omnes de notre économie soit le garant de sa prospérité. Cette condition nécessaire est loin d'être suffisante et doit être mise en oeuvre avec discernement. Notre économie doit être ouverte, pas offerte.

Deuxième partie

L'approfondissement de l'Union est désormais une ardente obligation

La mondialisation des économies exige de notre part une véritable révolution intellectuelle. Les instruments traditionnels, développés à l'échelon national, ne sont plus pertinents. La construction européenne, malgré les effets favorables qu'elle a déjà eus sur notre activité, ne nous a pas permis jusqu'à présent d'obtenir des résultats en termes de croissance ou d'emploi aussi favorables que ceux affichés par les Etats-Unis ou le Japon. Pertes de repères et incertitudes nourrissent incertitudes et débats. Pourtant, nous en sommes convaincus, l'approfondissement de l'Union européenne est indispensable pour donner à nos entreprises les moyens d'affronter dans de bonnes conditions la concurrence mondiale. C'est un préalable à l'accélération de la croissance et au progrès de l'emploi. Mais c'est aussi dans ce cadre que devront être définis de nouveaux modes de fonctionnement de nos sociétés industrielles tenant compte des évolutions technologiques.

L'approfondissement de l'Union s'impose donc comme un impératif et une urgence.

Urgente, la relance du processus communautaire l'est car l'actuelle situation de blocages et de crise risque d'inciter de plus en plus d'Etats à faire cavalier seul, tentations dont les conséquences déstabilisatrices sont difficiles à percevoir.

Impératif, l'approfondissement de l'Union l'est car il est le seul moyen d'adapter dans de bonnes conditions entreprises et citoyens à la mondialisation de l'économie et ainsi d'accroître la prospérité de l'ensemble. La construction européenne peut influencer de deux façons le bilan coût/avantage du libre échange pour les entreprises européennes : en constituant, dans l'ensemble des échanges mondiaux, un pôle de stabilité ouvert aux entreprises européennes dans lequel elles disposent de conditions de concurrence équitables, et en favorisant l'insertion dans de bonnes conditions de l'ensemble des entreprises européennes dans le commerce mondial.

Il reste cependant à préciser les contours de cet avenir commun en élargissant le débat pédagogique nécessaire pour susciter l'adhésion du plus grand nombre.

1. L'Europe peut ouvrir aux entreprises un marché unique de 380 millions de consommateurs solvables

Un marché unique riche de 380 millions de consommateurs à haut niveau de vie est une source formidable de demande potentielle pour les entreprises communautaires. Cependant l'attractivité du territoire communautaire doit être maintenue car les investissements directs à l'étranger, actuellement en très forte progression, devront continuer à augmenter dans les années à venir. Il faut que l'Europe conserve la place qui est aujourd'hui la sienne en la matière - la première (Selon une étude publiée en 1996 par Arthur Andersen intitulée l'Investissement international à l'horizon 2000) - alors que l'attraction exercée par les pays d'Asie tend à remettre en cause cette situation favorable.

L'égalisation des conditions de concurrence par l'harmonisation des dispositions nationales, notamment fiscales, sociales, ou relatives aux normes des produits, est primordiale. Il en est de même de l'élaboration de cadres communs, qui permettent aux entreprises communautaires non seulement de tirer profit du marché unique, mais aussi de bénéficier de leur appartenance communautaire dans le contexte mondial.

Plusieurs axes doivent dans cette perspective être impérativement poursuivis:

1.1. Approfondir l'harmonisation

Trois chantiers, inégalement avancés, doivent faire l'objet d'efforts particuliers : l'harmonisation fiscale, l'harmonisation des normes et l'harmonisation sociale.

- L'harmonisation fiscale doit être achevée :

De nombreuses mesures ont déjà été adoptées en ce sens. Les chefs d'entreprises interrogés par l'Institut et ses correspondants européens l'ont souligné, faisant majoritairement valoir que ni la fiscalité sur l'entreprise ni la fiscalité sur les salariés n'était un obstacle à leur installation dans un pays européen autre que le leur (Les résultats enregistrés en Espagne et aux Pays-Bas sont beaucoup plus mitigés, les chefs d'entreprises espagnols estimant que la fiscalité est un obstacle dans toutes les hypothèses, les Néerlandais contestant surtout la fiscalité des salariés).

Cependant beaucoup reste à faire en la matière :

En ce qui concerne les impôts indirects, leur harmonisation est désormais bien avancée, qu'il s'agisse des accises, dont les divergences des structures sont particulièrement nuisibles à l'égalité de la concurrence, ou de la TVA. Cependant il est aujourd'hui impératif de franchir un nouveau pas dans l'unification des régimes de TVA : passer dès que possible au régime définitif d'application de la TVA aux exportations est hautement souhaitable (La directive du 16 décembre 1991, portant modification de la sixième directive, avait prévu que le régime définitif d'application de la TVA entrerait en vigueur le 1er janvier 1997). Exporter des produits dont le prix intègre le taux de TVA de l'Etat de production et non d'acquisition est le meilleur stimulant à la baisse des taux de TVA, ce qui serait favorable à la consommation. En tout état de cause, le régime transitoire actuel est pénalisant pour les entreprises qui supportent un coût administratif élevé car les formalités en douane ont été remplacées par des déclarations mensuelles (déclarations des échanges de biens) qui supposent de la part des services comptables une connaissance précise d'une législation complexe et de la part des services opérationnels une transmission parfaite des données à ceux-ci. Le caractère déclaratif du dispositif actuel suscite en outre des fraudes qui pèsent sur les recettes fiscales de l'Etat, malgré le renforcement des dispositifs de contrôle fiscal et de coopération entre administrations des impôts afin de recouper les déclarations de livraisons et d'acquisitions (La France s'est par exemple dotée en 1992 d'un droit d'enquête renforcé).

En ce qui concerne les impôts directs, l'inégalité des prélèvements portant sur l'épargne ne peut que susciter des délocalisations d'autant plus massives que les capitaux sont mobiles. Or il est impératif pour un pays de drainer aisément l'épargne afin de permettre à ses entreprises d'accéder à une source de financement abondante donc peu coûteuse, ce qui est un gage de leur compétitivité.

Les impôts directs qui frappent le travail doivent également faire l'objet d'une harmonisation qui favorise une stabilisation voire un recul de ces prélèvements. Leur niveau actuel contribue à susciter chez certains la tentation de l'économie parallèle qui fausse les conditions de la concurrence et nuit en conséquence à l'emploi légal, alors même que les pertes de recettes fiscales pour l'Etat se traduisent par un surcroît de prélèvement pour les activités déclarées qui pénalise leur développement. En outre, pour une part croissante de cadres, la forte progressivité de l'impôt sur le revenu en France, et son taux marginal exagérément élevé, sont des incitations à mener leur carrière à l'étranger, notamment dans d'autres Etats membres de l'Union. Le risque de perte de compétences qui en résulte ne doit pas être négligé.

- Normes et brevets européens doivent être développés :

Il n'est pas question pour nous de plaider pour un retour à la pratique antérieure d'harmonisation systématique des normes nationales, qui a échoué à cause de son manque de réalisme et sa lourdeur. Le principe actuel de reconnaissance mutuelle des normes et règles techniques nationales et de l'élaboration par les institutions communautaires d'exigences essentielles obligatoires de sécurité reste pertinent.

Cependant, les Etats européens conservent en de trop nombreuses matières des normes nationales de tous ordres qui suscitent complexités et coûts inutiles. Ces exigences sont parfois si distinctes qu'il est nécessaire d'établir des chaînes de production différentes selon le pays dans lequel une entreprise envisage de vendre sa production. La diversité des réglementations peut parfois même susciter des détournements de production au bénéfice des pays dans lesquels les règles sont le plus souples, mais au détriment évident de l'égalité de la concurrence et du consommateur. Les exemples pourraient à cet égard être multipliés. En ce qui concerne l'environnement, les divergences restent encore trop nombreuses : Francis GAUTHIER fait valoir que, malgré les progrès de l'harmonisation dans le domaine agro-alimentaire, relatifs notamment à la réglementation des additifs ou de l'étiquetage, la diversité règne toujours dans le domaine des emballages. Le Danemark, à titre d'illustration, n'accepte que les emballages consignés.

Par ailleurs, il n'existe toujours pas de brevet européen. Un chef d'entreprise ou un inventeur qui souhaite protéger ses découvertes de l'appétit de ses concurrents doit aujourd'hui s'informer sur les procédures nationales des Etats dans lesquels il veut une garantie et déposer des demandes de brevets sur chacun de ces territoires. Il peut également déposer une demande unique auprès de l'office européen des brevets qui délivre des brevets dans chacun de ses dix sept pays membres. Cette procédure est sans doute efficace et simple, mais il ne fait guère de doutes que la création d'une procédure unique et l'établissement d'une protection normalement uniforme sur l'ensemble du territoire communautaire constitueraient un pas important vers le marché unique.

- Une harmonisation sociale doit être mise en oeuvre :

Soulignons d'abord, avec Michel ALBERT, que les mutations auxquelles sont confrontées nos sociétés industrielles, riches et vieillissantes, exigent un renouvellement du contrat social sur lequel elles reposent. La mutualisation des risques et des dangers de la vie - si humainement nécessaire - était autrefois facilitée par le déséquilibre entre des contributeurs nombreux et des bénéficiaires plus rares, ainsi que par une certaine homogénéité des règles auxquelles étaient soumis les compétiteurs, créateurs de richesses. Le surcoût de cette protection, normalement partagé, ne faussait pas le jeu économique. Ce système trouve aujourd'hui ses limites face à la concurrence croissante de sociétés émergentes plus dynamiques et plus austères. Nous entrons dans une ère nouvelle où la sélectivité s'imposera de plus en plus, pour les individus comme pour les Etats. De nouvelles règles sociales doivent donc être définies, qui protègent les plus faibles - chacun peut être concerné à un moment de sa vie - sans entraver le dynamisme de nos sociétés.

De toute évidence, l'Europe doit avoir une dimension sociale au coeur de son projet d'union communautaire. Elle ne peut avoir de légitimité si elle n'a pas vocation à accroître le bien-être et la sécurité de ses populations. Cependant il faut s'adapter à une situation nouvelle et ne pas chercher à utiliser l'Europe pour prolonger ce qui a pu être conçu, en France, dans les conditions du passé et dont nous pouvons, pour une large part, être fiers mais qui doit s'adapter au nouveau contexte de mondialisation de la concurrence industrielle.

Alors que le chômage européen est massif et significativement plus élevé qu'aux Etats-Unis ou au Japon, il y a évidemment la tentation de développer des propositions irréalistes qui tendraient à étendre, dans le désordre, au niveau communautaire, des aides et allocations en tous genres, à l'exemple du modèle français. Mais si l'Europe doit favoriser le progrès économique de l'ensemble par l'égalisation des conditions de concurrence, il faut rejeter toute pensée d'une harmonisation a maxima qui aurait pour conséquence de limiter les efforts de compétitivité alors qu'il est clair qu'il ne peut y avoir de progrès social que si les entreprises sont prospères. L'ordre ne peut être inversé.

C'est pourquoi les années qui viennent seront déterminantes. L'Europe est l'opportunité d'une autre logique : aux aides administrées coûteuses et inefficaces doit se substituer le partage maîtrisé des fruits d'une croissance qui doit être stimulée par la concurrence et non pas entravée par tant d'interventions parasites. Certes une légitime solidarité s'impose mais elle doit favoriser la réinsertion, rendre le retour au monde du travail plus incitatif, et non contribuer à la pérennisation de situations qui devraient rester marginales. Nous ne réduisons progressivement le chômage en Europe et ne développerons la prospérité de nos concitoyens qu'en étant toujours plus performants et imaginatifs pour satisfaire de nouveaux besoins, exprimés ou non exprimés. En particulier est-il justifié que tant

de personnes, tout en étant supportées par la solidarité nationale, soient exclues, sans activité utile, alors que tant de besoins, notamment de proximité, sont patents ?

C'est dans cette perspective que doit s'inscrire l'harmonisation sociale. Si les chefs d'entreprise interrogés par l'Institut estiment en général qu'il y a suffisamment de normes européennes qui influent sur leur gestion quotidienne, ils font valoir à une forte majorité (A l'exception des Néerlandais qui sont d'un avis contraire) que des règles sociales communes sont indispensables. C'est un instrument déterminant de l'égalité des conditions de concurrence. Ainsi le coût du travail dans le secteur de l'habillement est actuellement de 43% inférieur en Grande- Bretagne au niveau atteint en France. La diversité des règles sociales concourt évidemment à ces écarts qui faussent les conditions de concurrence.

Mais l'éducation doit jouer aussi un rôle clé dans la nécessaire émergence d'une conscience européenne. Elle doit s'adapter à la complexité de notre monde actuel pour y préparer les adultes de demain. Renforcer la dimension européenne de nos systèmes éducatifs, par un accent plus appuyé sur l'enseignement des langues, de l'histoire, de la culture ou de l'économie européennes, contribuerait à la mobilité des actifs qui reste en effet très insuffisante : seuls 2 % des actifs de la Communauté sont originaires d'un Etat membre différent de leur pays d'activité, alors que 2,8 % sont originaires d'un pays extérieur à la Communauté. En moyenne, dans chacun des Etats membres, les nationaux représentent ainsi plus de 95 % de la main d'oeuvre. C'est dans cette même perspective que la Commission a publié en 1996 un livre blanc ("Vers la société cognitive") relatif à l'éducation dans lequel elle propose notamment d'élaborer un dispositif européen de reconnaissance des niveaux de formation des personnes sorties du système scolaire depuis plusieurs années afin de stimuler la mobilité de la main d'oeuvre.

Plus fondamentalement, le fossé qui se creuse dans un nombre croissant de pays entre le type d'éducation qu'exige la complexité du monde actuel et celui qui est effectivement dispensé nourrit l'exclusion et la désespérance des jeunes. Adapter sans cesse l'éducation que nous offrons à nos enfants aux défis du monde dans lequel ils vivront est un devoir.

- La liberté de prestation des services doit être effective dans tous les secteurs :

Malgré les progrès déjà réalisés, il subsiste des poches de particularismes nationaux qui freinent le développement de certains secteurs. C'est en particulier le cas des assurances. Ce secteur, qui emploie directement environ un million de personnes en Europe, souffre toujours de l'inachèvement de l'harmonisation de son cadre action. Certes de grands progrès ont été accomplis depuis les premières directives des années 1970 qui ont établi le principe de la liberté d'établissement dans ce secteur. Cependant du fait de la reconnaissance mutuelle des réglementations qui a prévalu, faute d'accord général, les règles auxquelles sont soumis les établissements des entreprises d'assurance implantés dans les pays de l'Union ne sont pas complètement harmonisées. En outre, la liberté de prestation de service se heurte, malgré le principe de la licence unique appliqué depuis le 1er juillet 1994, à l'absence d'harmonisation dans les pays membres du droit applicable aux contrats d'assurance, absence qui n'a pu être compensée par le principe de la reconnaissance mutuelle. Chaque pays exige en effet au minimum pour les risques situés sur son territoire, l'application au contrat des dispositions impératives de son droit national et peut même pour les assurances obligatoires exiger l'application de toutes les dispositions de ce même droit national.

Enfin, les directives n'ayant pu aboutir à une harmonisation des règles fiscales en la matière, les contrats restent exclusivement soumis aux impôts indirects et taxes parafiscales grevant les primes d'assurance dans l'Etat du risque (en assurance non-vie) ou de l'engagement (en assurance vie). Les divergences subsistant en matière d'imposition indirecte risquent donc d'accroître le risque de "forum shopping" et de délocalisations. De multiples autres exemples pourraient conforter notre analyse : l'Europe des assurances reste à construire.

1.2. Accepter la concurrence

L'urgence absolue en la matière est l'ouverture des marchés publics. La complexité des règles reste à cet égard un obstacle à l'achèvement du marché unique.

Le coût de l'insuffisante ouverture des marchés publics n'est plus à démontrer : les marchés publics représentent un chiffre d'affaires de 750 milliards d'euros, soit 12 % du PNB européen. Or une part infime des marchés publics est attribuée à une entreprise d'un Etat différent de celui qui a lancé le marché. Le surcoût en résultant est certainement supérieur à 20 milliards d'écus (André Fourçans : L'entreprise et l'Europe, clés pour le décideur - Interéditions 1993. Le rapport Cecchini, rédigé à la fin des années 1980, évaluait à 21,5 milliards d'écus le surcoût payé du fait de l'inapplication des règles de transparence et de concurrence pour le seul secteur des marchés publics de fournitures). Les règles adoptées, notamment à la fin des années 1980, ne permettent pas une ouverture suffisante des marchés publics car les pratiques restent très hétérogènes d'un Etat à l'autre. Ainsi l'Allemagne, le Royaume Uni et les Pays-Bas utilisent des méthodes voisines des dispositifs industriels des "approved bidders lists", l'administration ne sollicitant dans les procédures d'appels d'offres que des entreprises déjà présélectionnées. De plus l'enjeu social, politique et souvent stratégique de ces marchés est tel que la préférence nationale subsiste trop souvent. Les programmes d'armement sont à cet égard fréquemment caricaturaux, les programmes nationaux faisant appel aux entreprises nationales, les projets élaborés en collaboration recourant presque toujours au "workshare", organisant partage du marché entre les principales entreprises nationales des différents partenaires. Il y a là une sous-optimisation de l'utilisation des fonds publics qui n'est plus acceptable dans le contexte budgétaire actuel.

Nous considérons qu'il faut en cette matière progresser simultanément vers deux objectifs : d'une part améliorer le dispositif juridique actuel, tant au niveau communautaire qu'en ce qui concerne la transposition des directives prises en ce domaine au sein de chaque Etat membre, d'autre part développer l'information en temps réel d'un nombre croissant d'entreprises lorsque des appels d'offres sont lancés. Ce second élément est sans doute le plus urgent. Il passe par le développement et la clarification des publications réalisées au Journal Officiel des Communautés Européennes et par le recours aux réseaux informatiques.

1.3. Elaborer une véritable politique de l'entreprise

Il n'est pas souhaitable, évidemment, que le budget communautaire assure la prospérité de tel ou tel secteur ni même la survie artificielle, au-delà des nécessaires transitions, d'activités non stratégiques.

Notre conviction est que le marché est le meilleur substrat de l'efficacité des entreprises et de la maximisation de la richesse commune, dès lors que la concurrence s'exerce selon des règles équitables. Il ne s'agit plus aujourd'hui de permettre à l'agriculture d'aller largement au-delà d'une autosuffisance qu'elle doit, pour une part importante, à la politique agricole commune. Il ne s'agit pas d'intervenir directement dans l'activité des entreprises et de reproduire au niveau communautaire l'excès d'interventionnisme que nous connaissons trop en France. La logique sectorielle n'a jamais été celle du traité de Rome, qui a fait de l'ouverture, la transparence et la concurrence les vecteurs des réformes structurelles.

Il nous apparaît cependant nécessaire de souligner que les politiques communautaires ont déjà beaucoup apporté aux économies nationales et peuvent encore contribuer favorablement à leur croissance. La politique de l'entreprise, qui a pris naissance vers la fin des années 1980, est une démarche intéressante qui doit être renforcée, car elle agit notamment sur l'environnement des firmes, ou encore favorise leur accès à l'information, au capital ou à une main d'oeuvre qualifiée. Il faudrait instaurer des règles industrielles communes et, en particulier, développer la notion d'entreprise européenne. Enfin, alors que partout s'instaure une réflexion sur de nouvelles normes de "gouvernement d'entreprise", celle-ci ne pourrait-elle se développer au niveau communautaire ?

Des politiques communautaires neutres, transversales, qui favorisent les évolutions structurelles et mettent les entreprises dans le meilleur contexte économique et financier pour évoluer, sans se substituer à elles pour décider et structurer, sont souhaitables, comme le fait remarquer Y. GATTAZ. Il

est plus difficile aux petites entreprises qu'aux grandes de tirer profit du marché unique pour rationaliser leur organisation et leurs méthodes de production. Des politiques transversales tendant à la diffusion des informations et à la stabilité de l'économie sont donc particulièrement utiles à ces entreprises pour leur permettre de tirer tout le bénéfice de l'Union, ce qui est d'autant plus nécessaire que chacun convient que c'est à partir des petites entreprises que l'on pourra gagner la bataille contre le chômage.

2. L'Europe peut offrir aux entreprises une meilleure insertion dans le commerce mondial

2.1. La monnaie unique est source d'économies et de compétitivité

La monnaie unique représente un véritable gisement de compétitivité, une mine de stabilité, dont les avantages concrets devraient convaincre les plus réticents de sa nécessité, tant l'ensemble des agents économiques communautaires y trouvera son compte.

2.1.1. Tous les Européens bénéficieront de la monnaie unique

La monnaie unique sera une source d'économies majeures pour les entreprises : elle leur permettra d'abord d'éliminer les opérations de change liées aux transactions entre personnes européennes morales de pays différents. Plus de 60% des échanges commerciaux des Etats membres s'effectuant dans le cadre de l'Union, l'élimination des opérations de change devrait entraîner une réduction des coûts pour un montant annuel de plus de 15 milliards d'écus. Les entreprises dont les activités s'étendent sur plusieurs pays pourront également simplifier leurs systèmes de comptabilité et de gestion de trésorerie qui n'auront plus à intégrer une multitude de monnaies européennes. Enfin la monnaie unique devrait prendre une place grandissante dans les échanges internationaux. Elle bénéficiera en effet de fondamentaux qui devraient lui permettre de concurrencer le dollar à terme. Par ailleurs la base économique de l'euro sera plus large ; l'Union représente en effet 21 % du commerce mondial hors échanges intra-communautaires, ce qui la place nettement devant les Etats-Unis et le Japon qui atteignent respectivement 18 % et 10,3 %. L'épargne européenne est deux à trois fois plus abondante que l'américaine. Malgré sa faiblesse institutionnelle, l'euro dispose ainsi d'atouts qui devraient lui permettre de s'imposer comme une monnaie de facturation majeure. Il en résultera pour les entreprises des économies non négligeables car elles ne seront plus contraintes de se couvrir contre les risques de change dans une proportion aussi élevée qu'aujourd'hui.

Tous les citoyens trouveront également un avantage immédiat à la monnaie unique car elle renforcera la transparence et la concurrence grâce à l'affichage ou à l'expression des prix sur l'ensemble du territoire européen dans la même monnaie. L'unicité de la référence favorisera ainsi les comparaisons et stimulera la sélection des fournisseurs les plus compétitifs, ce qui sera non seulement bénéfique aux entreprises mais aussi utile aux consommateurs qui tireront avantage de ce surcroît de concurrence. De plus la monnaie unique s'inscrira dans un cadre de stabilité favorable au développement des échanges à l'intérieur de l'Union, à une meilleure allocation des ressources, à un développement de l'épargne et des investissements. La banque centrale européenne sera tenue de rechercher avant tout la stabilité des prix, ce qui devrait concourir à une réduction des taux d'intérêt à long terme. Tous ces facteurs contribueront à la croissance et à l'emploi.

A l'évidence, la réussite de l'union monétaire fera de la monnaie européenne un nouveau pilier du système monétaire international et sera un nouveau facteur déterminant du rétablissement d'un certain équilibre monétaire mondial. L'influence de l'Europe dans les négociations internationales en sera accrue. Les interlocuteurs de la Commission ont souvent souligné la dimension politique de l'union monétaire, en insistant sur la crédibilité que les institutions communautaires retireraient d'une monnaie unique : quinze Etats membres, parlant d'une seule voix et étant tous soumis aux mêmes règles acquerraient ainsi un statut international qui favoriserait la réconciliation de la politique de change et de la politique monétaire, de la compétitivité extérieure et de la stabilité intérieure. Une politique de change qui renforcerait la compétitivité des produits européens ne présenterait évidemment pas les mêmes risques que dans un cadre purement national. La relance de l'inflation serait encore plus improbable, parce que l'ensemble de l'union européenne est moins dépendante du commerce mondial que chacun de ses Etats membres (Le taux d'ouverture de l'économie française

est proche de 30 %, celui de l'union européenne inférieur à 10 %) et parce que l'économie est, sans doute durablement, dominée par l'offre et non par la demande. Un éventuel retrait de capitaux étrangers détournés par le faible niveau de la monnaie et des taux européens est peu vraisemblable car l'espace européen uni constitue une zone d'offre compétitive et de demande soutenue donc de profits élevés. Enfin, la discipline budgétaire à laquelle l'union économique et monétaire contraindra les gouvernements devrait apaiser les tensions sur les taux d'intérêt, permettant une certaine réaffectation de l'épargne du financement de la dette publique vers celui du capital productif. Ainsi l'Europe achevée sera moins darwinienne pour les entreprises que l'Europe en construction.

Enfin une telle union monétaire doit rendre aussi difficiles que possible les stratégies de dévaluation compétitive poursuivies aujourd'hui par la Grande-Bretagne, l'Italie et l'Espagne. Il n'est pas réaliste d'espérer une union monétaire regroupant immédiatement les quinze Etats membres de l'Union, mais il est vain de croire qu'une union réduite puisse être stable si les Etats de l'Union qui n'y participent pas sont totalement libres de faire fluctuer leurs monnaies pour accroître leur compétitivité. Une concertation est impérative pour assurer la stabilité monétaire de l'ensemble de l'Europe.

Reprocher à la marche vers la monnaie unique d'être la cause de l'atonie de la croissance actuelle en Europe du fait des efforts de convergence et de rétablissement des grands équilibres est un jugement à courte vue. Donner à l'Europe une monnaie propre qui puisse contrebalancer le dollar et, pour la première fois depuis la seconde guerre mondiale, permettre à notre continent de mener une politique de change cohérente avec ses propres objectifs internes, provoquera une révolution conceptuelle mondiale et, sans doute, contribuera largement à la réduction du chômage de masse qui afflige l'Europe.

Pour assurer sa stabilité monétaire et lutter contre une inflation devenue insupportable, les Etats membres de l'Union avaient dû s'arrimer à une ancre monétaire stable et exigeante : le Deutsche Mark. Le système monétaire européen a ainsi grandement contribué à la stabilisation de l'environnement monétaire des entreprises européennes depuis près de vingt ans. Mais, ce dispositif, dominé par la monnaie allemande et donc par les critères qui l'accompagnent, a exigé une rigueur qui a contribué à ralentir la croissance de l'Union. L'Europe a acquis la stabilité. Elle doit retrouver sa vitalité. C'est pourquoi il est urgent de basculer aussi vite que possible dans un régime monétaire européen unique afin de donner à nos forces vives un atout stratégique dans la course mondiale à la compétitivité.

2.1.2. Pour ne pas échouer il faut réussir vite

La monnaie unique doit, le plus tôt possible, être certaine et crédible :

Elle doit être certaine : la transition vers la monnaie unique va se traduire par des tensions sur les marchés des changes. Tant que des marges de fluctuation existeront elles seront utilisées par les opérateurs. Or les gains que les entreprises attendent de la monnaie unique pourraient être anticipés si un groupe d'Etats, parmi lesquels doivent évidemment figurer la France et l'Allemagne, rappelaient leur engagement de participer à l'unification monétaire dès 1999 et fixaient en conséquence leurs parités. Autrement dit, si nous estimons que les critères de convergence établis dans le traité sur l'union européenne sont utiles à la crédibilité de la monnaie unique, et indispensables à l'efficacité économique de chaque Etat, ils ne doivent pas, par leur rigidité, instaurer le doute quant à la probabilité d'instauration de la monnaie unique, et susciter des anticipations bien plus défavorables qu'un relatif glissement à l'égard des critères de convergence.

Elle doit être crédible, ce qui dépend des parités qui seront choisies pour la monnaie de chaque Etat membre. Il serait à cet égard indispensable que la fixation irrévocable des parités soit l'occasion d'un réexamen de leur niveau afin qu'elles ne confèrent pas d'avantages concurrentiels indûs à certains mais ne soient pas non plus insoutenables. La plus désastreuse des hypothèses serait celle du retrait précipité d'une monnaie ou de la modification sous pression de la grille des parités. Il en résulterait des coûts de tous ordres, dont la perte de crédibilité de l'ensemble du système, peut-être définitive, ne serait pas le moindre. La monnaie unique ne pourra pas être durable si les relations monétaires entre les Etats y participant et les membres de l'Union n'y entrant pas ne sont pas organisées de telle sorte

que ces derniers ne puissent pas profiter d'un vaste marché unique et, simultanément, d'une totale autonomie de change. Une telle hypothèse serait contraire à la logique de l'union européenne qui repose sur l'égalisation des conditions de concurrence entre les entreprises des Etats membres.

C'est pourquoi la simple réaffirmation par les responsables politiques de leur volonté de mener à bien l'union monétaire, dans un contexte de déstabilisation du système monétaire européen, est non seulement insuffisante mais ambiguë et source de tensions sur les marchés. Comment rester crédible lorsque le quotidien des actes contredit la permanence des discours ? Il nous paraît en conséquence indispensable d'assurer la stabilité monétaire de l'ensemble de la zone européenne, sous peine, si l'affichage devait l'emporter sur la rigueur de la réflexion, de mettre davantage encore en danger l'industrie européenne. A cet égard il faut non seulement que la monnaie unique soit utilisée le plus largement possible, mais aussi que les relations soient organisées entre la monnaie européenne et les monnaies des Etats voisins, notamment mais pas exclusivement les membres de l'Union européenne :

Il nous semble qu'au sein de l'Union européenne, les critères de convergence ne sont plus en mesure de jouer le rôle qui leur avait été initialement attribué.

Certes, donner à chacun des Etats membres de l'Union des objectifs pour favoriser la rigueur de sa gestion, contribuer au rétablissement des équilibres fondamentaux et à l'émergence d'une stabilité nominale longtemps inconnue dans de nombreux pays est sans conteste utile. Les gains de compétitivité doivent ainsi résulter de réels efforts de productivité et non pas de jeux artificiels sur les monnaies. La croissance ne doit plus être financée par une dette susceptible de compromettre l'avenir.

En revanche exiger que tous les Etats respectent des critères identiques, indépendamment de la situation de chacun d'entre eux n'est ni réaliste, ni indispensable. Dans toutes les fédérations, les Etats fédérés enregistrent des résultats économiques différents, parfois fort divergents, sans qu'il en résulte une remise en cause de la stabilité des Etats-Unis ou de l'Allemagne, du dollar ou du mark. Il ne faut pas exiger de l'Europe ce que des Etats depuis longtemps constitués et confirmés ne requièrent pas de leurs parties prenantes.

Ni réaliste, ni indispensable, l'exigence d'une stricte convergence des économies des Etats européens devient même aujourd'hui franchement déstabilisatrice lorsque l'on en fait toujours la condition impérative du passage à la monnaie unique alors qu'elle sera hors de portée de beaucoup. Aujourd'hui l'impossibilité dans laquelle se trouvent presque tous les Etats membres de respecter les cinq critères établis nourrit les tensions au sein du système monétaire européen et alimente les mouvements spéculatifs et les incertitudes quant à la probabilité et au calendrier de l'union monétaire. Compte tenu du niveau des déficits publics dans la plupart des pays et des contraintes qui pèsent sur la maîtrise des soldes budgétaires et sociaux, il ne peut plus être réaliste de feindre de croire qu'en 1999 un nombre suffisant de pays respectera un ratio dette publique/PIB inférieur à 60 %. La France, l'Allemagne, l'Italie et bien d'autres excéderont ce niveau ou le dépasseront peu après. De plus cette situation instable et incertaine donne aux Etats qui le souhaitent l'opportunité de ne pas participer à la monnaie unique, poursuivant l'arrière-pensée de cumuler les avantages issus du grand marché et ceux qu'ils peuvent trouver dans l'autonomie de leur politique monétaire.

C'est pourquoi nous estimons que les critères de convergence définis dans le traité de Maastricht ne doivent plus être les seuls juges de paix de la monnaie unique. Interprétés strictement ils ne permettent à aucun pays de participer à l'union monétaire. Il faut donc les analyser en tendance, comme le traité l'autorise. Les dernières positions des gouvernements français et allemand sont à cet égard favorables. Depuis plusieurs années ces critères ont orienté les politiques économiques des Etats membres dans le sens d'une rigueur accrue, ce qui a eu l'immense mérite d'imposer à tous la vertu. Continuer publiquement à en faire des préalables à la monnaie unique alors que beaucoup des Etats membres ne pourront pas s'y conformer complètement c'est alimenter les marchés en rumeurs et incertitudes sur la faisabilité de l'union monétaire. Il faut donc redonner à la monnaie unique son caractère essentiellement politique, ce qui libère la décision de toute contrainte artificielle et restaure sa crédibilité (Compte tenu des engagements pris dans le traité sur l'union européenne, les remettre en cause étant un risque bien inutile, nos préconisations reviennent en pratique à dissocier union monétaire et critères de convergence dans le discours, et du point de vue juridique à utiliser les

marges d'appréciation du respect des critères données par l'article 104 C et le protocole annexé au traité de Maastricht fixant les modalités des critères de convergence).

Nous considérons que l'union économique et l'union monétaire sont totalement indissociables. Au niveau de l'ensemble de l'union ceci signifie que la monnaie unique est l'achèvement impératif du marché unique. Au niveau de chacun des Etats ceci implique qu'aucun d'entre eux ne doit pouvoir bénéficier d'un accès libre à un vaste marché s'il ne respecte pas le jeu monétaire. La Grande-Bretagne et le Danemark ont déjà obtenu des clauses d'opting out qui leur permettent de réserver leur choix de participer ou pas à la monnaie unique. Ce sont là des erreurs historiques qui doivent être corrigées par des mesures de rétorsion lorsque ces pays utilisent leur monnaie pour rétablir leur compétitivité au détriment de leurs partenaires européens. Des montants compensatoires monétaires pourraient par exemple être envisagés.

Par ailleurs le Conseil européen qui déterminera en 1997 les Etats "admis" à participer à la monnaie unique ne devrait à notre avis retenir que deux hypothèses de travail :

- Adhésion simultanée de tous les Etats membres à la monnaie unique,
- Adhésion de quelques Etats seulement à la monnaie unique et fixation stricte des parités avec les autres partenaires européens.

Ces deux axes sont généralement jugés inaccessibles. Ce sont pourtant les seules solutions économiquement acceptables. Pour notre part nous considérons que la seconde hypothèse n'est qu'un optimum de second rang car, en ajoutant une nouvelle étape avant la constitution de la monnaie unique européenne, elle nourrirait de nouveau des incertitudes déstabilisatrices. L'urgence de la monnaie unique pour tous les partenaires communautaires est pour nous la grande leçon de la crise actuelle du SME. Laisser des partenaires importants s'affranchir de la rigueur de la monnaie unique c'est leur permettre de bénéficier des avantages économiques de l'Union sans avoir à respecter ses règles monétaires ni son esprit de solidarité. Cette situation est d'autant plus inacceptable que la monnaie unique ne sortira pas tout armée d'une décision de nos responsables politiques. Il lui faudra du temps avant d'acquérir une réelle crédibilité internationale et il est certain que cette phase initiale nourrira spéculations et tensions sur les marchés. Faire une monnaie unique partielle c'est alimenter ces appétits déstabilisateurs.

C'est pourquoi nous considérons que le choix d'une monnaie unique rapide et aussi généralisée que possible , malgré ses difficultés de mise en oeuvre, est la dernière opportunité de ne pas faire éclater l'Union, aujourd'hui écartelée entre des politiques contraires.

Avant le passage à la monnaie unique il nous semble important de rétablir un fonctionnement "normal" du système monétaire européen, qui passe par la réintégration de toutes les monnaies des Etats membres dans le mécanisme de change et le resserrement des marges de fluctuation (A cette occasion il sera essentiel de porter une attention particulière à la parité qui sera retenue pour les monnaies qui ont récemment quitté le mécanisme de change du système monétaire européen, afin que l'avantage compétitif injustifié qu'elles procurent à leurs économies ne soit pas pérennisé.). En effet le cavalier seul monétaire de plusieurs partenaires non seulement ruine toute égalité des conditions de concurrence mais affaiblit également l'écu, panier de monnaies composé de toutes les monnaies des Etats membres de l'Union, qu'elles soient ou non parties au mécanisme de change. La décision déjà prise de la conversion à parité de l'écu panier de monnaies en euro monnaie unique lors de la réalisation de l'union monétaire porte donc atteinte à la force de l'euro et à son attrait pour les marchés si toutes les monnaies qui participent à la définition de l'écu ne sont pas réintégrées dans le mécanisme de change avant que l'union monétaire ne soit établie.

Toutes ces orientations seront très délicates à négocier, nous en sommes bien conscients. Mais, plutôt que l'inéquité actuelle, plutôt que le maintien artificiel de principes quotidiennement bafoués, plutôt que l'affichage d'une unité de façade qui masque une réalité dévastatrice, nous préférons que ces débats soient remis à plat, que le conflit entre les différentes thèses ne soit pas ignoré. C'est le seul moyen de redonner des bases saines à la construction communautaire et de sortir dans de bonnes conditions de la crise actuelle. A cet égard, les décisions arrêtées le 21 septembre 1996 par les ministres des finances des Etats membres lors du conseil de Dublin ne constituent qu'une amorce

de réaction face à un enjeu qui exige des mesures profondes. Constituer avec les Etats qui ne participeront pas à la monnaie unique un "système monétaire bis" dont les marges seront aussi larges que celles qui existent aujourd'hui (+/- 15 %) sans aboutir à un accord sur les moyens de limiter les fluctuations des monnaies qui se trouveront dans ce dispositif n'est pas un progrès déterminant.

A l'égard des Etats européens non membres de l'Union : l'élargissement, même s'il est indispensable à terme, ne peut pas être une priorité.

Il ne faut pas alourdir le navire communautaire au point de le faire couler. C'est pourquoi nous soulignons que l'entrée d'autres Etats dans l'Union doit être subordonnée d'une part à la résolution de la crise actuelle du système monétaire européen et à la réforme des institutions communautaires, d'autre part à l'achèvement de la transition de ses Etats, enfin à l'organisation des relations, notamment monétaires, entre l'Union européenne et ces derniers. Les calendriers de la réforme des institutions, de la monnaie unique et de l'élargissement doivent être clairement séparés. Le Conseil européen d'Essen (décembre 1994) a certes chargé la Commission de rédiger un "livre blanc" décrivant les mesures que les pays associés à l'Union européenne doivent adopter afin d'être intégrés dans le marché intérieur communautaire. Ce "livre blanc" prévoit l'intégration de la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovaquie, la Bulgarie et la Roumanie dans le marché intérieur, c'est à dire l'extension à ces pays de la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux. Ce document, étudié lors du Conseil européen de Cannes en juin 1995, ne prévoit pas une intégration automatique et rapide de tous ces Etats à l'Union européenne. Il laisse cependant en suspens de nombreuses questions déterminantes telles que le coût de l'intégration de ces pays pour le budget communautaire ou la place qui leur sera réservée dans le cadre de l'union monétaire. Or, une fois de plus, l'ouverture à la concurrence ne vaut à notre sens que si elle s'accompagne d'une égalisation des conditions de la compétition, qui passe par l'établissement de règles communes à tous, notamment en matière monétaire et sociale. Nos politiques doivent arrêter de considérer l'élargissement de l'Union comme une décision systématiquement favorable du fait qu'elle répond aux attentes d'un pays tiers - ou, au moins, à celles de ses dirigeants (Il suffit de considérer les difficultés actuelles de l'Autriche, et les réticences croissantes de sa population à l'égard de l'Union, pour appréhender la rapidité avec laquelle l'écart peut se creuser entre la décision d'adhésion prise par les dirigeants et les craintes des habitants). Repousser sans cesse les frontières de l'Union, sans les transitions appropriées, c'est du même coup rendre moins gouvernable un ensemble déjà instable et le condamner à n'être plus qu'un avatar régional du libre échange mondial.

2.2. L'union doit s'armer pour permettre aux entreprises européennes de se battre à armes égales sur un marché mondial

Dans un nombre croissant de secteurs, la concurrence s'organise au niveau mondial entre quelques grands groupes, souvent constitués par croissance externe, qui contrôlent l'essentiel de leur marché. Didier PINEAU-VALENCIENNE a souligné l'accélération de ce phénomène. En relevant que, si 300 segments étaient des oligopoles en 1990, plus de 1 200 d'entre eux le seraient au début du siècle prochain. Se maintenir sur ces marchés exige de la part des entreprises une capacité d'investissement sans cesse croissante. Or les entreprises françaises sont particulièrement pauvres en capital et insuffisamment concentrées : sur les 300 segments de marché identifiés, il y a seulement 30 firmes françaises. Combien en l'an 2000 ? La même réflexion peut se poser à l'échelon européen. Il est donc indispensable qu'une juridiction communautaire des sociétés favorise les alliances européennes.

2.2.1. Les moyens de la politique commerciale commune peuvent être renforcés

L'existence d'une Europe forte, capable de défendre les intérêts de ses entreprises et de ses citoyens lors des négociations commerciales internationales est un atout qui doit encore être renforcé. Le pré accord de Blair House, conclu à l'automne 1992 et modifié en 1993 avait ainsi été négocié par les commissaires aux relations extérieures et à l'agriculture qui avaient d'ailleurs outrepassé le mandat de négociation qui leur avait été confié par le Conseil. A l'évidence ce dernier, émanation politique des Etats membres, ne doit pas abandonner, par souci d'efficacité, ses responsabilités aux "technocrates".

Par ailleurs il nous apparaît désormais indispensable d'établir un lien entre les échanges commerciaux et la politique de change.

Les négociations commerciales, qu'elles soient bilatérales ou multilatérales, n'intègrent pas aujourd'hui la dimension monétaire. Or, de même qu'il est nécessaire de pouvoir prendre rapidement des sanctions lorsqu'un Etat recourt à des procédures peu loyales en matière commerciale, il faut aujourd'hui être prêt à prendre des mesures de rétorsion d'ordre commercial lorsqu'un pays pratique une politique de change agressive, qui n'a d'autre objectif que d'accroître la compétitivité prix de ses produits et de fausser les conditions de la concurrence. Les compétences de l'Organisation Mondiale du Commerce pourraient être étendues à cette dimension déterminante des échanges.

Mais là ne doit pas se limiter l'action de l'Union. La lutte contre le dumping repose sur une procédure complexe et longue (Après le dépôt d'une plainte, la commission mène une enquête qui dure au minimum six mois, souvent bien davantage), alors que l'ampleur des conséquences néfastes de ces pratiques déloyales pour les entreprises communautaires exige une réaction rapide. De plus l'Union ne dispose pas de moyens de rétorsion aux dispositions commerciales bilatérales déloyales équivalents à ceux auxquels recourent les Etats-Unis.

2.2.2. Le contrôle des concentrations doit davantage intégrer la stratégie internationale des entreprises

Le règlement n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration a pour objectif d'harmoniser les pratiques anticoncurrentielles au niveau communautaire, ce qui est sans conteste utile et tend à réduire les distorsions de concurrence qui résulteraient de la seule application des règles nationales des quinze Etats membres. Il ne nous satisfait cependant ni dans son champ d'application ni dans ses modalités de mise en oeuvre :

Les seuils à partir desquels les concentrations doivent être notifiées à la commission sont élevés (Un projet actuellement à l'étude tend cependant à les réduire) : le chiffre d'affaires mondial cumulé des entreprises concernées doit excéder 5 milliards d'écus, leur chiffre d'affaires européen devant être supérieur à 250 millions d'écus. Il en résulte que de nombreuses opérations de concentration, n'atteignant pas ces seuils, restent soumises aux autorités nationales, donc à des règles hétérogènes. Il est paradoxal que les opérations soient plus lourdes et complexes à gérer pour des entreprises de taille moyenne ou petites, alors qu'elles jouent là parfois leur survie même.

La mise en oeuvre du règlement laisse aux services de la commission, en particulier à la DG 4, une marge d'appréciation beaucoup trop étendue qui rend leurs décisions peu prévisibles et parfois incohérentes.

Les services de la DG 4 doivent en particulier déterminer si la concentration qui leur a été notifiée est compatible avec le marché commun, ce qui, en vertu de l'article 2 du règlement n° 4064/89, n'est plus le cas dès lors qu'elle crée ou renforce "une position dominante ayant comme conséquence qu'une concurrence effective serait entravée de manière significative dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci". L'absence de critères clairement identifiés relatifs à l'appréciation de la position dominante ou à la définition du marché pertinent reste aujourd'hui une source d'imprévisibilité de la procédure et de coûts pour les parties. Il faut certainement refuser toute judiciarisation du contrôle des concentrations, mais, accroître la prise en compte des bénéfices économiques qui sont recherchés dans ces opérations. Les groupes importants, dont l'Europe a tant besoin pour accroître sa compétitivité face à ses concurrents se heurtent parfois à une interprétation restrictive de la part de la commission du marché pertinent : des positions dominantes au niveau régional voire national n'ont guère de sens ; seul le critère de la part de marché dans l'Union devrait être retenu.

L'enjeu économique des concentrations, notamment la dimension critique que les entreprises doivent atteindre au niveau mondial pour pouvoir subsister sur un nombre croissant de marchés, n'est pas pris en compte. L'analyse de la DG 4 est ainsi trop fréquemment théorique : ne prendre en compte que la dimension communautaire de la concurrence c'est supposer que ce marché européen est

parfaitement fermé et maîtrisé, ce qui témoigne d'un manque total de prise en compte des enjeux réels des concentrations. Dans sa demande d'autorisation de rachat de De Havilland, Aérospatiale-Alenia faisait valoir que cette opération l'aiderait à affronter la concurrence internationale. Les parties avaient notamment fait valoir que "le fait d'offrir toute la gamme de produits susceptibles d'être demandés sur le marché réduit considérablement le risque lié à l'évolution future de la demande ... Grâce à cette rationalisation les clients pourraient eux aussi réaliser des économies de coûts à l'achat d'avions." (Aérospatiale -Alenia/de Havilland, décision de la commission du 12 octobre 1991 - JOCE 1991, n°L334/42). Un argument qui a été totalement ignoré par les fonctionnaires bruxellois qui, s'en tenant à la lettre du règlement, ne retiennent pas le bilan économique de l'opération comme un argument favorable. Bien au contraire, les gains de compétitivité, qui sont bien souvent la justification première des rapprochements d'entreprises, sont perçus comme un indice d'atteinte aux conditions de la concurrence. Or, freiner les alliances européennes c'est encourager les accords avec des entreprises extérieures à l'Union, ce qui induit un partage des pouvoirs de décision avec des Etats tiers. Les conséquences en sont multiples et n'apparaissent bien souvent qu'avec le temps : perte de maîtrise de la politique d'achats et de sous-traitance qui se traduit par un moindre appel aux entreprises européennes, implantations nouvelles à l'extérieur de l'Europe ... Ce raisonnement est, de plus, contradictoire avec l'analyse menée dans le cadre de l'article 85.3 du traité de Rome qui retient parmi les motifs d'exemption de l'interdiction des ententes entre entreprises la contribution à "l'amélioration de la production ou de la distribution des produits ou à la promotion du progrès technique ou économique". De très nombreuses opérations pouvant être qualifiées d'ententes ou de concentrations il est indispensable que les champs d'application et les procédures soient clarifiés. Une telle analyse est surtout totalement anti-économique et contraire à la logique même du marché unique qui doit offrir aux entreprises communautaires un vaste marché intégré sur lequel elles puissent réaliser les économies d'échelles indispensables à leur compétitivité face aux entreprises américaines et japonaises.

2.2.3. L'ouverture ne vaut que si elle est réciproque

Il nous apparaît indispensable de lever une confusion trop fréquente dans de nombreuses publications : certes l'ouverture de nos économies au commerce mondial est un facteur de croissance et de progrès en ce qu'elle nous pousse chaque jour à améliorer la qualité de nos produits et de nos services. Mais cette ouverture n'est bénéfique que si elle est réciproque. Etre le plus ouvert des marchés communs est non seulement inutile, car la taille du marché européen offre déjà aux entreprises communautaires des perspectives sans commune mesure avec l'étroitesse de nos marchés nationaux, mais aussi nuisible lorsque nos entreprises sont concurrencées sur leurs marchés les plus traditionnels et ne bénéficient pas des mêmes opportunités à l'étranger. Or c'est aujourd'hui le cas : le taux d'ouverture de l'Union européenne excède de près de 50 % le degré d'ouverture tant du Japon que des Etats-Unis (Source : L'Europe en chiffres, 1995, Eurostat - Office statistique des Communautés européennes) :

	Union européenne	Etats-Unis	Japon
taux d'ouverture	9 %	7 %	6 %

Défendre la place de l'Union européenne et de ses entreprises dans le commerce mondial passe par l'obtention d'une ouverture accrue des économies de ses partenaires.

2.2.4. L'Europe doit se doter des moyens de son ambition

Finalement, pour tirer tout le profit potentiel de l'Union européenne, développer autant que possible son économie et favoriser l'épanouissement de ses citoyens, il est impératif de créer des institutions suffisamment fortes pour dépasser les divergences entre les Etats membres et se battre à armes égales avec les concurrents de l'Union à travers le monde. Sans entrer dans un débat institutionnel

qui ne ressort pas du cadre de ce rapport, il nous apparaît que les défis que l'Europe doit relever, qui fondent une part importante de sa légitimité actuelle, sont d'ordre économique et mondial. Ils exigent une capacité de décision rapide et une implication sans faille des autorités nationales des Etats membres. C'est pourquoi le contexte actuel nous semble appeler à un renforcement des prérogatives du Conseil et à l'extension des décisions à la majorité qualifiée en son sein. Le refus de l'un des partenaires ne doit plus faire obstacle à la prise de décisions souhaitées par l'ensemble.

Redonner une dynamique à la construction européenne s'impose donc de façon urgente, au-delà même des seuls aspects économiques.

Comme le souligne Thierry de MONTBRIAL, "les nouvelles réalités technologiques, économiques et sociales imposent le transfert d'un nombre croissant de décisions à d'autres niveaux, non seulement dans l'ordre de la politique, de l'économie et de la monnaie, mais également dans celui de la sécurité, de la police et de la défense. Tel est le sens fondamental de la construction européenne".

Dans le domaine de notre réflexion, l'Europe des entreprises, nous sommes convaincus qu'aucune autre voie n'est autant porteuse de promesses que l'unification de l'Europe. Ni poursuite du statu quo ni retrait de l'Union. L'ampleur des mutations nécessaires exige des décisions courageuses et rapides qui doivent bâtir sur l'existant pour en développer toutes les potentialités. Malgré ses insuffisances, la construction européenne a déjà beaucoup apporté à nos entreprises, à nos citoyens, à nos pays. Il faut reconnaître cet acquis pour le faire fructifier.

Conclusion

L'émergence européenne a été l'une des mutations historiques et politiques les plus marquantes de la deuxième partie du siècle. Mais aujourd'hui, alors que la logique calendaire nous place à la veille d'un progrès qu'on voudrait majeur vers une union renforcée, étendue aux dimensions cruciales et indissolublement liées que sont l'économie et la monnaie, l'Europe est en panne. Panne d'idées, d'enthousiasme, de volonté, absence de perspective et de consensus.

Sans reprendre des sillons déjà tellement labourés qu'ils en sont devenus inféconds, nous nous sommes interrogés sur le sens que l'Union européenne pouvait encore, aujourd'hui, exprimer. Notre point de vue n'est donc pas seulement celui de chefs d'entreprises. Il s'étend bien au-delà de la défense de nos intérêts propres tant nous sommes convaincus que si la construction européenne bénéficie aux entreprises, moteurs essentiels du progrès et de la croissance, elle bénéficie à l'ensemble de ses populations.

Au terme de cette réflexion, il nous apparaît que la crise de l'Europe résulte simultanément d'un excès de défis et d'une carence de projet mobilisateur conduisant à inhiber les élans d'enthousiasme qui devraient accompagner une aventure exaltante.

L'Europe chancelle sous les défis et la multitude de chantiers simultanément ouverts qui alimentent des débats de plus en plus vains faute de redéfinition des objectifs fondamentaux de la construction européenne :

Approfondissement ou élargissement : l'un et l'autre semblent aujourd'hui impératifs. Nous l'avons souligné, nous considérons qu'il est impossible de mener de front ces deux mutations. Il faut approfondir l'Union pour ne pas la dissoudre et lui faire perdre l'essentiel de son sens et de son intérêt. L'Europe doit être une réalité politique pour être économiquement forte face à la concurrence mondiale. Il faut étendre les décisions à la majorité qualifiée, simplifier les modes de décision communautaires pour les rendre plus rapides et efficaces, mais aussi renforcer les second et troisième piliers de l'Union, tant la politique extérieure et de sécurité commune, que la coopération en matière d'affaires intérieures et de justice, qui doivent peut-être demeurer intergouvernementales mais doivent certainement sortir de l'état de quasi néant dans lequel elles ont été jusqu'à présent maintenues. L'élargissement de l'Union, notamment aux pays d'Europe centrale, ne devra venir que dans un second temps, lorsque ceux-ci auront réalisé les réformes économiques nécessaires et que l'Europe sera elle-même devenue suffisamment forte et homogène pour pouvoir intégrer harmonieusement tous ces nouveaux partenaires. On ne peut de toute évidence pas ignorer ces pays limitrophes, auxquels nous sommes liés par l'histoire et la culture, mais leur rapprochement doit être progressif et contrôlé sauf à provoquer, de part et d'autre, des désordres insupportables.

Convergence et monnaie unique : sans ambiguïté nous considérons que la monnaie unique doit être instituée aussi vite que possible, partagée avec un nombre de partenaires aussi élevé que possible, fût-ce avant que la fameuse convergence poursuivie depuis de longues années ait atteint le stade théorique, retenu arbitrairement dans les critères définis à Maastricht. Il faut encore le souligner, la convergence n'est qu'un moyen, pas une fin.

Europe ouverte ou Union forteresse : ces deux thèses sont trop dogmatiques pour être pertinentes. L'objectif ultime de l'Union est la prospérité de ses peuples et de ses entreprises. L'étanchéité des frontières est incapable de l'apporter, alors même qu'il est en toute hypothèse impossible de l'établir dans le contexte actuel d'internationalisation, voire d'imbrication des économies. Cependant ouvrir l'Europe n'est pas l'offrir à des concurrences déloyales ou insoutenables. L'égalité et la réciprocité de la concurrence doivent être les piliers de son efficacité économique. Les distorsions aujourd'hui observées peuvent parfois être destructrices. Il faut donc que la Communauté Européenne s'accorde sur des règles du jeu, dynamiques et non statiques, qui seront forcément des compromis tant les intérêts particuliers peuvent diverger. Ses fondements doivent être mesurés en terme de stratégie économique ou d'équilibre social. Il faut aussi, ces règles étant définies, qu'elles soient appliquées et que l'Europe se dote de moyens réels de contrôle et de correction ce qui n'est qu'imparfaitement le cas aujourd'hui.

Nous avons cherché à clarifier notre position sur ces sujets clefs, ainsi que sur beaucoup d'autres. Oui, nous voulons l'Europe, mais pas n'importe laquelle, pas n'importe comment. Finalement, au-delà même de ces défis, c'est la perspective ultime de l'Union, sa finalité, qui doit être redéfinie :

Le développement initial de processus partiels d'intégration irréversibles à partir de réalisations concrètes visait sûrement à créer une solidarité de fait, et aussi à prévenir la résurgence des antagonismes nationaux. Cependant, quel que pût être l'objectif final, il demeurerait imprécis et masqué par le seul processus d'intégration économique. Cette méthode ambiguë a montré ses limites. Réduire le projet européen à un simple débat sur des critères de convergence, qui ne devraient être que des guides et non des carcans, est très insuffisant et même dangereux. L'Europe ne se fera pas sans l'adhésion de ses peuples, le besoin de compréhension des opinions publiques devient incontournable. L'heure des explications pédagogiques et des choix politiques ne saurait être reportée davantage, d'autant que par rapport à la situation qui existait il y a quarante ans, en plus de la révolution technologique qui a favorisé la mondialisation des échanges, l'implosion du système soviétique a redistribué complètement la carte géopolitique du continent.

Il faut être conscient de la transformation des enjeux : l'Europe s'est construite après la guerre pour panser ses plaies ; détruite, déchirée, elle devait s'unir pour permettre à chacun de ses Etats membres de rétablir puis de faire progresser son économie. Cette perspective a été l'aiguillon qui a suscité la mise en place d'institutions et de politiques communes qui ont atteint aujourd'hui leurs limites. Il faut lui redonner les moyens de favoriser le développement de l'ensemble dans un jeu qui a radicalement changé et dont les règles sont globales. L'Europe, chaque pays européen - sauf à accepter le déclin - doit s'y plier et s'adapter. La solidarité européenne doit subsister mais elle ne doit pas entraver la recherche de l'efficacité maximale des institutions et de l'économie. La construction européenne ne peut pas être parfaite, mais elle doit être viable.

C'est ainsi que l'Union européenne constitue aujourd'hui une chance historique pour tous ceux qui voudront en accepter des règles définies par tous et pour tous. Dans un contexte de morosité, d'inquiétude et, de plus en plus, de tensions entre catégories sociales, d'ambiguïtés et de déceptions alimentées par un sous-emploi devenu général, l'Union est l'opportunité de refonder un contrat social sur de nouvelles bases car elle ouvre la voie vers une croissance renouvelée, source d'un partage plus aisé, et favorise le dépassement des rigidités, des conservatismes et des blocages qui se sont multipliés dans nos sociétés nationales développant l'absence de ressort et d'esprit de conquête.

L'analyse des initiateurs des Communautés européennes qui liaient intimement stabilité politique et prospérité économique reste finalement pertinente. Mais par l'un de ces retournements dialectiques dont l'histoire a le secret, la causalité s'est inversée. Il y a cinquante ans le but était politique, le moyen économique ; aujourd'hui la dynamique de l'Union ne peut plus être seulement économique, sous peine de se diluer dans un vague avatar du libre échange mondial, sans logique, ni perspective, ni solidarité. Pour que l'Europe réussisse pleinement sur le plan économique, l'impulsion ne peut venir dans le contexte actuel que des hommes politiques. De leur capacité à dépasser les frilosités nationales et à relancer la dynamique de l'Union dépend la prospérité future d'une communauté de 380 millions, ou plus, de citoyens européens et son poids politique au siècle futur.

LES MEMBRES DE LA COMMISSION

Président : M. Daniel DEWAVRIN, Président Directeur Général de Bertrand Faure

M. Philippe DOUAY, Directeur Financier de Bertrand Faure

M. Robert P. FAUDEL, Conseil du Président des Câbles Pirelli

M. Horst FRANK, Directeur Général Economique de Robert Bosch SA

M. Eric HERVE-BAZIN, Directeur à la Direction Internationale d'Axa France

M. Christian MARTIN, Associé de Coopers & Lybrand

M. Godefroy de NOAILLAT, Conseiller de l'Institut de l'Entreprise

M. Patrick NODE-LANGLOIS, Directeur Général Adjoint de Lafarge

M. Francis QUIERS, Président d'Honneur de Kodak Pathé

M. Jean-Claude STUMPF, Directeur Général du Groupe Heppner

M. Michel TARDIEU, Délégué Général de l'Institut de l'Entreprise

LISTE DES PERSONNES ENTENDUES PAR LA COMMISSION

- Mme Elisabeth GUIGOU, ancien Ministre des Affaires Européennes
- M. François PERIGOT, ancien Président du CNPF, Président de l'UNICE
- M. Jean-Christophe VICTOR, Directeur du LEPAC (Laboratoire d'Etudes Politiques et d'Analyses Cartographiques)
- M. Jean-Louis BEFFA, Président-Directeur Général du groupe Saint-Gobain
- M. Yvon GATTAZ, ancien Président du CNPF
- M. Francis GAUTHIER, Directeur Général du groupe Danone
- M. Didier PINEAU-VALENCIENNE, Président-Directeur Général du groupe Schneider
- M. Henri WEIL, Président de l'Union Française des Industries de l'Habillement

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages :

Vivre l'Europe sociale, Gabriel GUERY, Dunod 1994

L'entreprise et l'Europe, clés pour le décideur, André FOURCANS, Interéditions 1993

La pratique communautaire du contrôle des concentrations, Bilan critique et comparatif du contrôle communautaire des concentrations, étude confiée par le ministère de l'industrie au cabinet Cleary, Gottlieb, Steen et Hamilton, 1995

L'Europe en danger, Laurent COHEN-TANUGI, Fayard, 1992

Le débat interdit, Jean-Paul FITOUSSI, éditions Arléa, 1995

L'après 1993, nouvelle donne sur l'échiquier industriel européen, Jean-Pierre HUSSON et Yves André PEREZ, L'Harmattan, 1993

Entre convergences et intérêts nationaux : l'Europe, ouvrage collectif, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1994

Articles :

Politique étrangère, revue de l'IFRI, n° 1/96 : l'Union européenne face à l'échéance de 1996

Etudes :

Economic and monetary union - The business view, Andersen Consulting, 1996

Publications des institutions communautaires :

Pour entrer dans le XXIème siècle, Livre blanc de la Commission des communautés européennes, 1994

L'entreprise dans le marché unique européen, travaux de la Commission pour l'étude des communautés européennes, 1995

Livre vert de la Commission des communautés européennes sur la monnaie unique

Rapports :

Les problèmes monétaires de l'Union européenne : dévaluations compétitives et monnaie unique, Rapport d'information déposé par la délégation de l'Assemblée nationale pour l'Union européenne le 12 décembre 1995

Rapport du comité présidé par M. Onno RUDING sur la fiscalité des entreprises, Commission des communautés européennes, 1992

Textes de droit :

Grands textes de droit communautaire et de l'Union européenne, 4ème édition, Dalloz