

L'EUROPE QUE NOUS VOULONS

Rapport du groupe de travail présidé par Loïc ARMAND,
Président de L'Oréal France



Créé en 1975, l’Institut de l’entreprise est un think tank indépendant de tout mandat syndical ou politique. Association à but non lucratif, l’Institut de l’entreprise a une triple vocation : être un centre de réflexion, un lieu de rencontre et un pôle de formation. Profondément ancré dans la réalité économique, il concentre ses activités sur la relation entre l’entreprise et son environnement. L’Institut de l’entreprise réunit plus de 120 adhérents (grandes entreprises privées et publiques, fédérations professionnelles et organismes consulaires, institutions académiques, associations, etc.). Ses financements sont exclusivement privés, aucune contribution n’excédant 2 % du budget annuel.

THINK TANK

- La réflexion de l’Institut de l’entreprise s’organise autour de 5 thématiques prioritaires : compétitivité et innovation, emploi et prospective sociale, management, finances publiques et réforme de l’action publique.
- Dans cette réflexion, la vision de l’entreprise – conçue à la fois comme organisation, acteur du monde économique et acteur de la société – tient une place prépondérante. Pour réaliser ses études et élaborer ses propositions, l’Institut de l’entreprise met à contribution un vaste réseau d’experts (universitaires, hauts fonctionnaires, économistes, politologues, dirigeants d’entreprise, *think tank* partenaires étrangers etc.). La diffusion de ses idées s’appuie sur la parution régulière de rapports et de notes et sur la publication d’une revue annuelle, *Sociétal*.
- Le *Blog*, intégré au site internet de l’Institut de l’entreprise est résolument tourné vers l’international. L’Institut de l’entreprise, partenaire fondateur du Réseau International des Think Tank Economiques (www.isbtt.com), intègre systématiquement dans sa réflexion l’analyse de modèles étrangers susceptibles d’inspirer les politiques publiques françaises.

RENCONTRES

Ouvertes à un large public ou réservées aux adhérents, les manifestations organisées par l’Institut de l’entreprise ont pour objectif d’animer le débat public et de stimuler la réflexion sur des sujets d’intérêt collectif, liés à l’entreprise. Dirigeants d’entreprise, personnalités politiques, experts issus de l’entreprise ou du monde universitaire sont invités à s’exprimer à l’occasion de déjeuners, de conférences et de débats.

FORMATION

L’Institut de l’entreprise propose des programmes pédagogiques visant à sensibiliser les publics appartenant à l’écosystème de l’entreprise aux enjeux économiques et sociaux. Dans ce cadre, l’Institut s’adresse prioritairement aux enseignants de Sciences économiques et sociales (SES), avec le Programme Enseignants-Entreprises ; aux jeunes « hauts potentiels », avec l’Institut des Hautes Études de l’Entreprise (IHEE), le Mentoring et le Cercle ; aux représentants politiques avec le programme Elus & Entreprises.

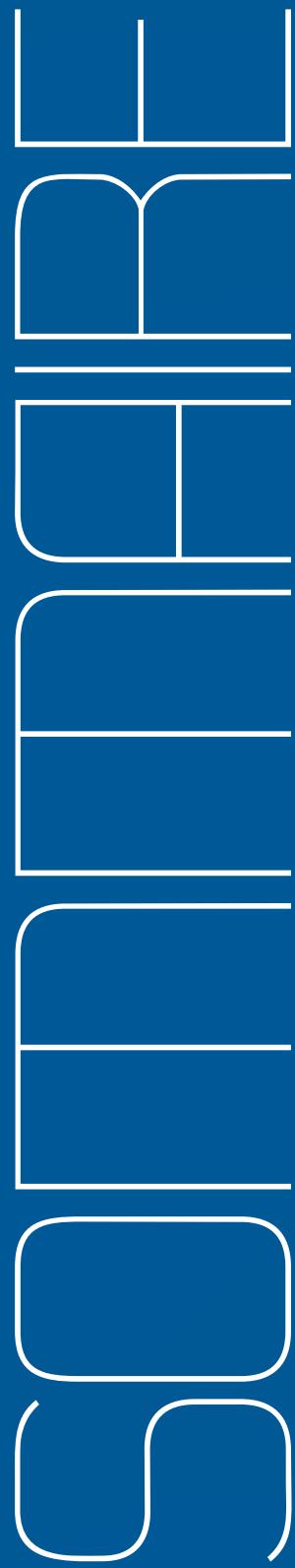
Pour en savoir plus : www.institut-entreprise.fr

L'EUROPE QUE NOUS VOULONS

Rapport du groupe de travail présidé par Loïc ARMAND,
Président de l'Oréal France

LES NOTES DE L'INSTITUT

Mars 2017



6-8 INTRODUCTION

10-18 L'UNION DES PEUPLES ET DES ÉCONOMIES COMME HORIZON

11 - UN NOUVEAU CONTEXTE QUI IMPOSE UN SURSAUT EUROPÉEN

13 - L'INTÉGRATION EST BIEN PLUS FORTE QUE NOUS L'IMAGINIONS

14 - REMETTRE LA FRANCE SUR LA VOIE DE LA COMPÉTITIVITÉ POUR RENFORCER L'EUROPE

15 - DES PROJETS CONCRETS POUR UNE EUROPE DE LA VALEUR AJOUTÉE

20-46 POUR UNE EUROPE DE L'OFFRE

21 - MARCHÉ UNIQUE, EURO, CONCURRENCE, ÉCHANGES INTERNATIONAUX : LES QUATRE PILIERS DE L'EUROPE DES ENTREPRISES

25 - OUI, L'EUROPE EST UN FACTEUR DE COMPÉTITIVITÉ

31 - MAIS POUR BÂTIR UNE EUROPE PLUS FORTE, IL FAUT ALLER PLUS LOIN

43 - POUR UNE EUROPE DE L'INNOVATION

48-50 CONCLUSION

52-54 ANNEXES ET AUTEUR

INTRODUCTION

L'année 2017 est une année charnière pour la France. Rarement notre pays aura connu campagne aussi ouverte que celle à laquelle nous assistons pour l'élection du prochain chef de l'État. Dans ce contexte, la question européenne occupe une place particulière. Les partisans du repli national en font une pierre angulaire de leur programme, jusqu'à envisager la sortie de l'Union européenne. D'autres, qui se disent « pro-européens », restent relativement discrets sur leur projet européen pour le pays.

Nous devons affronter les problèmes et les critiques adressées à l'Europe. Celle-ci subit, de façon croissante, diverses pressions extérieures et intérieures. Extérieures avec la croissance des pays émergents et émergés et les tendances protectionnistes des grandes puissances économiques face à une Europe jugée trop « naïve ». Intérieures avec les mises en compétition systématiques et les spécialisations territoriales qu'entraîne mécaniquement le développement d'un grand marché unique. C'est le paradoxe actuel de l'Europe : bâtie sur le principe de l'« union fait la force » et de la « concurrence qui stimule et développe », on l'accuse de provoquer l'inverse. Non seulement l'Europe ne nous protégerait pas face à une mondialisation galopante, mais elle jouerait même le rôle de Cheval de Troie en introduisant celle-ci au cœur de pays-nations en concurrence entre eux. C'est le triple reproche de *dumping social* (travailleurs détachés), fiscal (absence d'harmonisation fiscale) sinon environnemental qu'adressent à l'Europe ses contempteurs proposant d'en sortir pour les résoudre. Le syndrome du *Brexit*, en quelque sorte, auquel il faut répondre.

Faute d'engager un débat salutaire sur les forces et les faiblesses de l'Union européenne, de ses politiques et des institutions qui les portent, faute de souligner les opportunités qu'offre l'intégration européenne à notre pays, mais aussi d'expliquer les disciplines qu'elle implique, les prétendants à la fonction présidentielle risquent, une fois de plus, de tomber dans le piège des promesses électorales intenables, et une fois au pied du mur, de blâmer « Bruxelles » pour leurs échecs. Pis, ce manque de pédagogie et de stratégie risque de laisser le champ libre aux partis eurosceptiques et europhobes qui gagnent du terrain dans plusieurs pays. L'heure est grave. **Nous sommes peut-être à la veille de la fin de l'Union et du morcellement de l'espace européen**, si nous n'y prenons garde.

S'il est légitime de porter un regard critique sur l'Union européenne, **rejeter en bloc le principe de l'intégration, c'est se vouer à l'impuissance**. Ne mettons pas en cause l'État de Droit que nous avons tissé depuis 60 ans, il nous protège contre la barbarie. La paix n'est pas inéluctable, y compris en Europe. Reconnaissions que si l'Europe n'existe pas, nous l'inventerions. « *We are stronger together* » a dit, sans conviction, trop tard et donc sans succès, David Cameron. À l'heure où le risque géopolitique revient en force et où les grandes puissances se nationalisent (États-Unis, Chine, Russie), dans un monde où

seuls comptent les grands blocs, **l’union des peuples et des économies est la meilleure issue pour que la France pèse et conserve sa prospérité.**

AVERTISSEMENT

Cette note, qui s’adresse au premier chef aux prochains dirigeants du pays, est le fruit d’une réflexion collective et de nombreuses auditions de représentants d’entreprises de taille et secteurs variés. Elle vise à mettre en lumière les principaux **acquis et voies de progrès de l’Europe tels qu’ils sont perçus par l’entreprise**. Le dynamisme de notre économie et la compétitivité de nos entreprises sont les fondements essentiels de l’emploi et du pouvoir d’achat de nos concitoyens. C’est pourquoi il nous apparaît essentiel de participer à cette discussion, en ce moment crucial pour l’Europe.

Dans le premier volet de cette note, nous affirmons les **convictions** qui, selon nous, doivent guider l’action européenne du prochain gouvernement. Dans le second volet, nous pointons des **axes d’amélioration et d’approfondissement du projet européen**.

Nous avons voulu que cette note soit accessible au plus grand nombre.

Nous ne prétendons aucunement dresser un inventaire exhaustif des points forts et faibles de la construction européenne. Il ne nous appartient pas de proposer à nos concitoyens les moyens institutionnels ou juridiques à mettre en œuvre pour y parvenir, tâche qui incombe aux hommes et femmes politiques, candidats à la magistrature suprême. Nous ne prétendons pas davantage détenir la vérité. Le sujet est particulièrement sensible et, y compris au sein des entreprises, suscite des points de vue différents.

Cette note souligne plus modestement, et c’est déjà un pas important, ce qui nous est apparu comme le **message essentiel que nous voulons partager avec les candidats et l’opinion publique** : pourquoi l’union des peuples et des économies nous semble être le meilleur horizon ; pourquoi et comment renforcer la compétitivité de l’Union européenne pour gagner en *leadership* dans un monde à l’instabilité grandissante et dominé par des blocs ?

Nous avons pleinement conscience du rejet de l’Europe qui gagne dans l’opinion et que nous avançons probablement à contre-courant. L’Europe a aujourd’hui besoin de vision, de compétences mais aussi d’acteurs, entreprises et citoyens, qui y croient. Nous avons de profondes convictions et, avec la modestie qui s’impose, nous versons au débat nos réflexions.



L'UNION DES PEUPLES ET DES ÉCONOMIES COMME HORIZON

UN NOUVEAU CONTEXTE QUI IMPOSE UN SURSAUT EUROPÉEN

L'Union européenne est bien plus qu'une zone de libre-échange ou une union douanière. Elle est une communauté politique qui réunit des États et des nations autour d'un projet guidé par des valeurs communes. C'est la raison d'être de tout son appareil réglementaire : il ne s'agit pas seulement de libéraliser les échanges entre les États membres, mais de réguler ensemble, ce qui implique de définir les règles du jeu en se fondant sur des valeurs et des principes politiques.

L'Union européenne est singulière. Elle se différencie du reste du monde par l'équilibre particulier qu'elle tente de maintenir entre la préservation des libertés individuelles et leur limitation par des règles communes, garantissant le bon fonctionnement de la société. Le maintien de cet équilibre constitue l'objectif de la puissance publique en Europe. Il explique et justifie en grande partie la construction européenne, son extension géographique et son développement réglementaire. La législation européenne est le moyen pour les Européens de profiter des bénéfices du libre-échange à l'échelle du continent, sans pour autant renoncer à leur projet d'une société équilibrée.

Le Brexit et l'élection de Donald Trump constituent deux défis pour l'Union européenne au regard de ses valeurs.

Bien que partageant ces valeurs avec les autres Européens, les Britanniques ont choisi de se retirer de la construction politique et juridique censée incarner cet idéal social dans la mondialisation. Alors que les entreprises défendaient largement le *remain*, les **facteurs social et sociétal** semblent avoir joué un rôle important dans la décision d'une majorité de citoyens. Ce coup d'arrêt au processus d'intégration doit faire l'effet d'un électrochoc et inviter les dirigeants européens à expliquer et imaginer d'urgence des solutions d'avenir combinant protection des citoyens les plus faibles et compétitivité, et ce, dans un cadre partagé. En d'autres termes, le *Brexit* doit conduire l'Europe à redéfinir son projet et son organisation.

L'élection de Donald Trump aux États-Unis est, pour l'Europe, annonciatrice d'un fossé grandissant entre les Européens et les Américains. M. Trump a gagné les voix des électeurs de la « Rust Belt », les laissés pour compte de la désindustrialisation américaine, en leur promettant de faire passer « l'Amérique d'abord », même si pour cela il s'affranchissait des règles du commerce international, pourtant promues depuis plus de soixante ans

autant par les États-Unis que par l'Europe. Dès lors, l'« administration Trump » pose aux *leaders* politiques européens un défi supplémentaire : **comment maintenir un ordre économique international fondé sur le règlement pacifique des conflits si le principal partenaire commercial de l'Union Européenne s'affranchit des règles du jeu ?**

Quelles que soient les réponses à ce défi, rappelons-nous que la solution doit être européenne. Avancé par certains, le repli autarcique sur les frontières nationales n'est pas une option. Il conduirait, logique bien connue, à une élévation des prix à la production et consommation intérieures, à des guerres économiques de représailles extérieures ; en d'autres termes, à des appauvrissements économiques nationaux, à l'instar de ce qu'a connu, par exemple, l'Argentine. Cela reviendrait paradoxalement à conduire les États européens qui choisiraient cette voie à mener, pour continuer à exister dans la compétition internationale, des politiques d'ajustement structurel, à l'opposé des attentes exprimées par les citoyens ayant conduit à ces choix.

Au-delà des avantages de l'intégration économique, d'un espace de libre concurrence et des « économies d'échelle » que génère un grand marché unique, l'enjeu est aussi celui de la sécurité : celui de la place et du rôle de l'Europe dans le nouvel ordre mondial en train de se dessiner. L'année 2016 a fait sortir l'Europe de l'état d'adolescence dans lequel elle s'était confortablement installée depuis la fin de la seconde guerre mondiale, quand les États-Unis se chargeaient de sa sécurité au sein de l'OTAN avec l'établissement d'un ordre économique mondial ouvert et pacifique grâce au multilatéralisme forgé à Bretton Woods.

Dans le nouveau contexte international, **l'Europe devra désormais définir de façon autonome les moyens les plus appropriés d'assurer son développement économique et sa prospérité dans le cadre d'une politique de sécurité adéquate.** À cet égard, le départ du Royaume-Uni, seul État membre avec la France disposant de l'arme nucléaire et d'une puissance militaire crédible, pose de façon renouvelée la question de la sécurité européenne, face à l'insécurité du globe, notamment méditerranéenne, africaine et moyen-orientale et au retour de politiques de puissance comme celle de la Russie de Vladimir Poutine.

L'INTÉGRATION EST BIEN PLUS FORTE QUE NOUS L'IMAGINIONS

Le grand inventaire auquel se livre le Parlement britannique en vue des négociations sur la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne illustre un état de fait indiscutable : **nous sommes tellement intégrés à l'espace économique, politique et social européen que nous ne savons plus où s'arrête l'État nation et où commence l'Union européenne ni comment revenir en arrière et quelles en seraient les conséquences.** Dans nombre de secteurs d'activité, l'Union européenne irrigue tout, des principes les plus importants aux points de détail.

Le Brexit est certes un révélateur puissant des problèmes que rencontre actuellement l'Union européenne et des réactions de ses opinions publiques. Il est aussi, et surtout, **un révélateur des avantages « cachés » qu'elle procure quotidiennement aux États membres.** Les inquiétudes exprimées par une partie importante de la population britannique quant à l'avenir de ses emplois, les risques d'inflation et d'instabilité économique, et l'incertitude concernant la liberté de circuler des citoyens britanniques en Europe, ainsi que la prise de conscience des gains d'efficacité perdus, montrent bien que l'intégration européenne a, au cours des quarante années de participation du Royaume-Uni, apporté au pays des bénéfices très concrets dont la remise en cause ne se fera pas sans heurts. Hors de l'Union européenne, le Royaume-Uni devra choisir entre le repli national ou une ouverture plus avancée mais alignée sur les standards et la politique d'un grand partenaire commercial – probablement l'Union européenne ou les États-Unis.

Dans une économie mondialisée où la compétitivité de secteurs économiques entiers repose sur la généralisation de la compétition économique, la réalisation de vastes économies d'échelle, le partage international des tâches et l'essor des échanges qui en résulte, l'intégration européenne a permis de construire un marché domestique à l'échelle d'un continent, de stimuler la circulation des hommes, des capitaux et des échanges à cette échelle, de faire émerger des acteurs européens de toutes tailles (PME, ETI, firmes mondiales). Se replier derrière les frontières nationales reviendrait à leur couper les ailes. L'autre option, celle d'une économie ouverte hors de l'Union, reviendrait à renoncer à un moyen d'influencer le cours de la mondialisation que l'intégration européenne nous avait permis de retrouver.

Dans le contexte de mondialisation des échanges, seuls les plus grands blocs économiques sont en mesure d'influencer les normes internationales. Faire partie de l'Union européenne renforce le poids de la France.

L'EXEMPLE DE L'ORGANISATION DE L'AVIATION CIVILE INTERNATIONALE (OACI)

L'OACI est une institution spécialisée de l'ONU qui établit le cadre réglementaire mondial de la sécurité de l'aviation civile internationale. À ce titre, si la France siège au Conseil de l'organisation, elle définit sa position en coordination étroite avec la représentation de l'Union européenne, de l'Agence européenne de la Sécurité Aérienne (AESA) et le Conseil de l'Union Européenne. *In fine*, les transports constituent une compétence partagée entre l'Union européenne et ses États membres.

REMETTRE LA FRANCE SUR LA VOIE DE LA COMPÉTITIVITÉ POUR RENFORCER L'EUROPE

La Communauté européenne a été créée pour éviter ce qui semblait devoir être le destin inexorable des pays européens au sortir de la Seconde Guerre mondiale : l'insignifiance sur la scène politique et économique internationale. En coordonnant les forces respectives de ses membres, elle devait leur permettre de peser sur la marche du monde. Depuis lors, cette prédiction n'a fait que se renforcer : aujourd'hui, **les États membres, pris individuellement, pèsent de façon réduite dans la compétition internationale face aux États-continent**s (États-Unis, Chine, Inde). La question aujourd'hui n'est donc plus de savoir comment la France peut utiliser l'Europe pour compter dans le monde, mais ce que la France doit faire pour renforcer le poids de l'Union dans le monde et sa propre place dans l'Union.

Les rapports entre l'Union et les États membres sont trop souvent marqués par la défiance mutuelle et les tentatives des États membres d'utiliser l'Union pour éviter de mener les réformes impopulaires mais nécessaires à leur compétitivité. Trop souvent les États membres ont utilisé l'Union comme un bouclier les protégeant des pressions extérieures qui leur demandaient de se réformer : l'union douanière permet de limiter les effets négatifs immédiats d'une faible compétitivité, et l'union monétaire permet de financer à moindre coût les déficits publics et l'endettement privé. Mais le manque de réformes

structurelles dans certains pays pèse sur la croissance de toute l'Union. La maladie de l'Europe est d'abord celle de ses membres.

Ce comportement de passager clandestin affaiblit, en particulier, l'ensemble de la zone euro, et décrédibilise les États qui s'en rendent coupables, dont la France. **Il est urgent pour notre pays de réformer son économie et d'assainir ses finances publiques, si nous voulons rassurer nos partenaires** – au premier rang desquels l'Allemagne – quant au sérieux de notre engagement européen et les convaincre de compléter l'union économique et monétaire. Faute de consentir cet effort, la France risque de ne plus jouer son rôle moteur. Dans une telle position, elle serait incapable de faire entendre ses propositions pour l'avenir de l'Union européenne et de la zone euro. **Remettre la France sur la voie de la compétitivité est donc le préalable de toute proposition de réforme de l'Union.**

DES PROJETS CONCRETS POUR UNE EUROPE DE LA VALEUR AJOUTÉE

L'Union européenne est aujourd'hui concentrée sur ses problèmes politiques internes : ses institutions, ses valeurs, son vivre-ensemble. Autant de questions maintenues au sommet de l'agenda politique par les atermoiements sur le *Brexit* et les oppositions récurrentes entre les gouvernements de certains États membres – la Pologne et la Hongrie notamment – et « Bruxelles ». Ce faisant, **elle passe à côté de ses vrais défis : la concurrence géopolitique et économique des autres grands blocs à l'échelle du monde**, à la fois nos partenaires et nos rivaux. Ceux-ci voient l'Union dans son ensemble et perçoivent sa puissance bien mieux que les Européens eux-mêmes.

LA PUISSANCE EUROPÉENNE VUE DES ÉTATS-UNIS : L'EXEMPLE DU RÈGLEMENT EUROPÉEN SUR LES TRANSFERTS DE DONNÉES

Les États-Unis prennent très au sérieux les réactions de l'Union européenne. Le règlement européen sur les transferts de données est extraterritorial. Les entreprises américaines ont, pendant plusieurs mois, exercé une forte pression sur les autorités européennes pour tenter de limiter la portée du texte. Maintenant que celui-ci est adopté, elles s'y plient – et poursuivent leur *lobbying* pour obtenir un accord leur permettant de s'exonérer des règles.

Selon leurs propres intérêts, leur objectif peut être de **dialoguer** avec cette puissance ou bien **tenter de la morceler**.

DIVISER POUR MIEUX RÉGNER : L'EXEMPLE DU LOBBYING DE LA CHINE POUR ÊTRE RECONNUE COMME UNE ÉCONOMIE DE MARCHÉ

Un épisode récent des relations entre l'Europe et la Chine illustre combien la cohésion des pays membres de l'Union, ou son absence, peut avoir des conséquences majeures pour les entreprises et la concurrence sur le marché européen : celui de la reconnaissance du statut d'économie de marché à la Chine.

Une disposition spécifique du protocole d'accès de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) adopté en 2001, autorisait les pays membres de l'OMC à utiliser la méthode dite du « pays analogue » pour appliquer des taxes antidumping sur les produits des entreprises qui cassent illégalement les prix. Les États-Unis et l'Union européenne ont, en vertu de cette disposition, appliqué aux importations chinoises une série de mesures restrictives dès qu'ils l'ont jugé nécessaire pour protéger leurs marchés d'une concurrence déloyale.

La durée de cette disposition a cependant été limitée à quinze ans, anticipant que, dans ce laps de temps, l'économie chinoise aurait convergé avec celles des économies occidentales. Elle est échue depuis le 11 décembre 2016. Les États-Unis ont opposé immédiatement un refus ferme et définitif et maintenu leurs mesures de protection. L'Union européenne, elle, hésite, devant obtenir l'accord unanime de ses États membres pour prendre une décision. Dans ce contexte, les autorités chinoises ont compris qu'en démarchant les petits États membres un à un, elles pouvaient exploiter les divergences d'intérêts entre États membres et forcer l'Union européenne à assouplir sa position. L'enjeu est pourtant l'arrivée massive, sur le marché européen, de produits chinois. Cet exemple montre clairement comment le jeu des intérêts nationaux peut être exploitée par les autres blocs et aboutir à un affaiblissement général des positions européennes.

L'abandon de souveraineté doit avoir une contrepartie. **L'Union européenne doit faire la preuve de la valeur ajoutée qu'elle apporte aux citoyens comme aux entreprises.** Cette Europe de la valeur ajoutée est celle du « mieux ensemble que seul ». C'est aussi celle qui intervient avec discernement, sans entrer outre mesure dans les détails.

Une **Europe de la valeur ajoutée implique une Europe différenciée** – qui n'est pas une « Europe à la carte » qui, elle, serait mortifère. À cet égard, force est de constater que l'Europe à deux vitesses dans le cadre d'un projet monolithique était un leurre : manifestement le Royaume-Uni et les pays au cœur du projet européen n'avançaient pas dans la même direction. La flottille de bateaux remplacerait le paquebot : nous devons nous accorder sur un cap, mais autoriser qu'il soit atteint par des routes et à des rythmes différents. Pour ce faire, nous devrons probablement faire évoluer l'axe franco-allemand. Celui-ci cristallise l'attention, mais aussi les craintes de ceux qui redoutent une Europe dominée par l'Allemagne. Il importe que nos deux pays se montrent ouverts aux propositions des autres États, qu'ils n'imposent pas des solutions mais cherchent plutôt à convaincre de leur bien-fondé. C'est la pédagogie par l'exemple. Tous ceux, parmi les 27, qui veulent rejoindre le mouvement sont les bienvenus.

Pour construire cette Europe de la valeur ajoutée, les dirigeants de l'Union européenne doivent faire preuve de pragmatisme et s'interroger sur ce dont les États membres ont vraiment besoin, ce qui est mieux fait collectivement que seul (principe de subsidiarité) et accélérer le mouvement **sur un nombre limité de priorités pour lesquelles une action commune produirait des résultats tangibles, à court terme et visibles par les citoyens.** Ne serions-nous pas mûrs, par exemple, pour avoir un *corpus* de règles communes pour lutter contre le terrorisme ? La coopération en matière de sécurité transfrontalière doit certainement être une priorité pour lutter contre le terrorisme et traiter les conséquences de la crise des réfugiés.

Il est nécessaire que le gouvernement français issu des prochaines élections présidentielle et législatives sache se réapproprier les sujets clés de la concurrence internationale, en liaison avec les nouvelles autorités allemandes procédant des élections législatives de septembre 2017 : ce sont ces discussions et négociations qui définissent la place et la compétitivité futures de notre pays et de nos entreprises. Pour cela, **la France doit revenir à Bruxelles au plus haut niveau politique, occuper le terrain des discussions européennes.** Le gouvernement doit dédier les ressources nécessaires au suivi des dossiers législatifs, s'appuyer sur l'expertise cumulée des entreprises françaises et de leurs organisations professionnelles, et se fixer comme objectifs la sécurité et la compétitivité.

La France doit être crédible et proactive pour formuler des propositions pour l'avenir de l'Europe, faire valoir le point de vue de notre pays de manière constructive, défendre des solutions pour sortir des crises par le haut.

Pour être en mesure de faire porter la voix de notre pays, le prochain gouvernement devra **définir des projets clairs, proposant des avancées concrètes permettant de retrouver la confiance et l'envie des citoyens dans le projet européen, renforcer la compétitivité et le dynamisme de l'économie européenne**. Dans les années à venir, le gouvernement français doit être celui qui, au sein des institutions européennes, rappelle à l'Union de se concentrer sur les projets clés : l'innovation, la convergence fiscale, la politique énergétique ou de défense en sont des exemples.



POUR UNE EUROPE DE L'OFFRE

MARCHÉ UNIQUE, EURO, CONCURRENCE, ÉCHANGES INTERNATIONAUX : LES QUATRE PILIERS DE L'EUROPE DES ENTREPRISES

Ces quatre réalisations sont les piliers sur lesquels repose la compétitivité des économies européennes. Elles sont aussi les conditions qui permettent aux entreprises européennes de se développer et qui attirent les entreprises étrangères, créant emplois et richesse.

TÉMOIGNAGE DE CYRILLE DE MONTGOLFIER, DG DE LA PARISIENNE ASSURANCES (PME DU SECTEUR DE L'ASSURANCE)

L'Europe est aujourd'hui une réalité vivante et quotidienne dans le secteur des assurances.

Fortement régulé, le secteur de l'assurance vit au rythme des décisions européennes. L'ensemble de la réglementation applicable à ce secteur est décidé à Bruxelles : modalités de distribution, traitement des données personnelles, régime de la supervision, modalités comptables, etc. La transposition en droit national devient peu à peu secondaire, voire accessoire, la directive et le règlement européen, puis leurs actes, délégués, fixant désormais le cadre applicable.

Que la règle soit nationale ou européenne, peu importe au quotidien dès lors qu'elle ne signifie pas bureaucratie, lourdeur et qu'elle ne fausse pas le jeu de la concurrence. Du point de vue d'une PME du secteur de l'assurance, la règle européenne devient même un vrai « plus » dès lors que deux critères sont réunis :

- Le business model. La Parisienne Assurances (CA 2016 : 156 millions d'euros, perspectives 2017 : 220 millions d'euros et 100 salariés) est une compagnie d'assurances dont la spécificité est de concevoir des produits d'assurance en marque blanche et d'intervenir exclusivement en *BtoB*.

Elle délègue la distribution et la gestion des produits d'assurance qu'elle élabore et dont elle porte le risque. La Parisienne réalise près de 20 % de son business en Italie, Espagne et Pologne, en libre prestation de services¹. Ceci repose sur des accords de distribution et de gestion adaptés localement, avec des flux de données automatisés. Dans ce contexte, la libre prestation de services présente des avantages évidents de facilité et de simplicité : pas de représentation locale, pas de filiale.

- L'organisation de la supervision. Dans le secteur de l'assurance, elle est pilotée par le superviseur national qui, sur le plan européen, coordonne la relation avec les superviseurs des autres pays européens. Concrètement, chaque demande d'agrément dans un des pays de l'Union est adressée au superviseur français qui instruit la demande en lien avec ses collègues du pays considéré. C'est simple et pragmatique : un point de contact unique avec le superviseur français qui exerce son autorité pour le compte des pays européens et fait le lien avec les superviseurs locaux.

L'EIOPA, le superviseur européen basé à Francfort, coordonne l'ensemble du dispositif, aligne les politiques, détermine le long terme mais n'agit pas localement. À la différence des États-Unis où une présence locale dans chaque État et des discussions avec chaque superviseur est obligatoire, l'Europe a apporté une réponse adaptée et pragmatique sans laquelle une PME comme La Parisienne Assurances n'aurait pas pu envisager son futur dans un cadre paneuropéen. Le seul défi est de s'assurer que la réglementation européenne est appliquée de la même façon par chaque superviseur ; des exemples récents d'assureurs supervisés par Gibraltar et en France ont montré que l'harmonisation reste encore très imparfaite.

Il est aujourd'hui de bon ton d'affirmer que l'intégration de nos marchés nationaux et de certaines de nos politiques publiques – ce que l'on a pris l'habitude d'appeler « l'Europe » – serait à l'origine de la plupart de ses problèmes actuels.

¹ La libre prestation de services se définit comme l'exercice d'une activité de façon temporaire et occasionnelle sur le territoire d'un État membre de l'Union européenne (UE) ou de l'Espace économique européen (EEE). Le prestataire est soumis aux règles de conduite de caractère professionnel, réglementaire ou administratif en rapport direct avec la qualification professionnelle et aux dispositions disciplinaires applicables aux professionnels exerçant dans l'État membre d'accueil.

C'est inexact, voire mensonger. **Pour l'entreprise, les bénéfices de l'Europe l'emportent sur ses inconvénients.** Le développement des entreprises, grandes et surtout moyennes et petites, qui se sont fortement internationalisées au cours des deux dernières décennies, le prouve. Dans une note de décembre 2014 sur l'internationalisation des PME et ETI françaises², la DGTPE pointait que les PME représentaient 99 % des entreprises exportatrices françaises pour 16 % du chiffre d'affaires total à l'export, soit 94 Md€ en 2011 (ETI = 33 %, GE = 52 %), hors secteur agricole et financier. Ces PME détiennent 3 715 filiales à l'étranger (ETI = 11 687), réalisent un chiffre d'affaires consolidé de 12 Md€ (ETI = 169 Md€) et emploient environ 100 000 personnes (ETI = 798 000 environ). Si l'on rapproche ces chiffres du poids que représente le commerce intra-communautaire dans le commerce extérieur de la France (environ 2/3), on mesure toute l'importance de l'UE dans l'internationalisation des entreprises françaises, y compris pour les PME et les ETI.

La coopération entre les États européens a permis de mettre en place des outils et des politiques qui sont aujourd'hui des éléments fondamentaux de compétitivité et d'attractivité des territoires européens (stabilité des changes, homogénéité relative des normes, accès à un réservoir de talents plus large, accès aux sources d'énergie par exemple). Dans un monde globalisé, marqué par une forte incertitude et la volatilité des marchés, le premier facteur d'attrait des économies européennes est leur intégration dans un espace stable et structuré, un espace dans lequel il est possible pour une entreprise de prévoir l'évolution de ses activités.

L'EUROPE DOIT RESTER UNIE ET TRAVAILLER DE FAÇON RAPPROCHÉE

Extrait d'une tribune signé par les présidents des entreprises industrielles adhérentes de l'European Round Table (ERT), Le Monde, 31 mai 2016

« Les faits le confirment. L'Union européenne est aujourd'hui la première puissance économique et commerciale du monde. Au sein de l'Union européenne, un demi-milliard de personnes génèrent un PIB de 14 000 milliards d'euros. L'Union européenne représente 16 % des importations et exportations mondiales et elle a conclu des accords commerciaux avec de nombreux pays dans le monde. Cette dimension nous confère un pouvoir de négociation très important dans les discussions commerciales internationales et la capacité de défendre nos emplois et nos industries contre les menaces externes ».

² DGTPE – Pôle commerce extérieur, [L'internationalisation des PME et ETI françaises \(principaux chiffres\)](#), 28 décembre 2014

La contestation de l'Europe – dont le *Brexit* est l'une des expressions les plus manifestes et regrettables – s'appuie sur les doutes, les hésitations, les flottements du projet européen. Nous sommes au milieu du gué, la pire des situations. Il est cependant exclu de faire demi-tour. **Nous devons, au contraire, avancer dans une intégration forte**, raisonnée et progressive, d'abord pour ceux des pays européens qui veulent aller plus vite et plus loin, ensuite pour ceux, parmi les 27, qui voudront les rejoindre.

L'Union européenne doit trouver le juste équilibre entre la protection attendue par ses concitoyens et l'ouverture au monde qui est la condition de sa prospérité future. **Les entreprises attendent de l'Union européenne qu'elle « montre ses muscles ».** Pour être en mesure de le faire, nous devons approfondir les quatre « piliers » de l'Europe des entreprises que sont le marché unique, l'euro, la politique de concurrence et les négociations commerciales internationales.

POUR UNE EUROPE DE L'OFFRE

Mais de façon plus substantielle, pour réussir dans cette compétition internationale et continuer à peser, l'Europe doit inverser l'ordre des priorités sur laquelle elle s'est construite. L'Union européenne est bâtie sur le paradigme de la protection du consommateur – consommateur qui n'a pas conscience du bénéfice qu'il en a retiré – et c'est aujourd'hui ce qui la mine. Chaque citoyen européen est à la fois consommateur et producteur. **Pour sauvegarder notre compétitivité, celle de l'Europe donc celle de la France, il nous faut impérativement renverser l'ordre des priorités.** L'Europe de l'offre ne consiste pas à spolier le citoyen au bénéfice exclusif des entreprises. Au contraire, **en accroissant la compétitivité de ses entreprises par des politiques adaptées, l'Europe sera un levier efficace de prospérité et de création d'emploi**, dont l'absence est justement la principale critique que les citoyens adressent à l'Union européenne.

Faire de l'Europe de l'offre une priorité pour la décennie à venir est un véritable défi stratégique qui suppose, de la part des dirigeants français et européens, une prise de conscience, une volonté politique forte et un réel effort de pédagogie pour convaincre les citoyens que l'emploi et la prospérité de l'Europe en dépendent.

Bâtir l'Europe de l'offre ne consiste pas à partir d'une feuille blanche. L'objectivité implique de reconnaître le caractère unique d'acquis que nombre de régions du monde nous envient (euro, marché unique, concurrence, politique commerciale). Mais, pour essentiels qu'ils soient, ces acquis doivent encore être consolidés et approfondis pour que nos entreprises puissent donner la pleine mesure de leur potentiel.

OUI, L'EUROPE EST UN FACTEUR DE COMPÉTITIVITÉ

LE MARCHÉ UNIQUE : FLUIDITÉ

Le marché unique avec ses 500 millions de consommateurs est un concept peu connu du grand public. Pourtant, les échanges intra-communautaires représentent les 2/3 des échanges commerciaux des États membres de l'Union européenne. Initié en 1967 avec le traité de Rome créant le Marché commun, instauré par l'Acte unique européen de 1986 donnant naissance au grand marché européen de 1993, complété par les accords de Schengen en 1996, consacré par le traité de Lisbonne, il représente la pierre angulaire de la prospérité de notre continent, celle qui permet aux entreprises de mobiliser efficacement les ressources disponibles dans chaque État membre au profit du développement de l'ensemble des économies européennes. Fondé sur le principe fondamental de la liberté de circulation des biens, services, capitaux et personnes, ainsi que sur un cadre réglementaire largement harmonisé, le marché unique offre aux entreprises européennes un véritable cadre structuré, à la fois « terrain de jeu » et « camp de base », qui facilite pour les entreprises la conduite d'activités transfrontalières et représente un gain essentiel de compétitivité.

En ce sens, le marché unique est à l'entreprise bien plus que ce que Schengen est au citoyen. Loin de n'être qu'un simple espace de libre-échange, c'est une fusion des marchés nationaux en un seul espace économique aux règles harmonisées et à la supervision coordonnée.

Mais au-delà de ces attributs généraux, le marché unique présente nombre d'avantages très concrets pour les entreprises. L'immense entreprise d'harmonisation des réglementations nationales a permis, dans bien des domaines, d'aboutir à une situation où une entreprise dispose d'un **cadre réglementaire unique à respecter pour vendre ses produits et services dans toute l'Union**. Les exemples sont innombrables. Citons celui des services bancaires aux particuliers, où le rapprochement progressif des législations nationales a permis aux banques de proposer des services comparables dans l'ensemble de l'Union. Il en résulte un avantage indéniable pour le client ainsi qu'une économie immédiate pour les entreprises : elles n'ont plus besoin d'affecter des ressources à l'adaptation de leurs produits aux autres marchés européens.

Dans certains secteurs, l'harmonisation est allée plus loin, avec la **coordination des superviseurs nationaux, voire leur remplacement par un superviseur unique**. C'est notamment le cas des secteurs bancaire et d'assurance déjà mentionnés, ou de l'industrie pharmaceutique.

SUPERVISION UNIQUE : LES EXEMPLES DU SECTEUR BANCAIRE ET DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Dans le **secteur bancaire**, la création du Mécanisme de Supervision Unique au sein de la BCE simplifie la supervision pour les banques qui ont étendu leurs activités à l'échelle de l'Union européenne : en lieu et place de la myriade de procédures nationales et des dix-neuf superviseurs nationaux, les plus grandes banques de la zone euro, parmi lesquelles l'essentiel du secteur bancaire français, n'ont désormais plus qu'un seul interlocuteur pour l'ensemble des activités. Du point de vue des marchés, cette supervision commune est indispensable à l'établissement d'un climat de confiance : l'image de marque de la BCE rassure et garantit la réputation du secteur bancaire européen. En revanche, un pas de plus pourrait être franchi en faisant de la BCE un véritable contre-pouvoir face aux agences de notation américaines et en contestant l'extraterritorialité des lois américaines.

L'industrie pharmaceutique européenne bénéficie de son côté de l'unicité des procédures d'autorisation de mise sur le marché : pour proposer à la vente un nouveau médicament dans toute l'Union européenne, un laboratoire pharmaceutique n'a qu'une seule procédure à suivre, celle définie par l'Agence Européenne du Médicament, qui a intégré et remplacé les agences nationales. Les coûts liés aux procédures d'autorisation ont ainsi été drastiquement réduits par l'intégration européenne. L'Agence Européenne du Médicament est de surcroît un acteur scientifique reconnu et un interlocuteur solide face à la Food and Drug Administration (FDA) américaine.

Grâce à cette harmonisation des procédures et à la coordination des autorités nationales, pour chaque entreprise le « marché domestique » s'est élargi. Les entreprises françaises, quelle que soit leur taille, peuvent exploiter le marché européen. **L'avantage est majeur pour les PME** qui ne disposent pas des ressources leur permettant de gérer 27 procédures et qui, sans cette facilité, ne pourraient se développer au sein de l'Europe. C'est un enjeu essentiel pour le décollage et le succès des start-up européennes qui ont ainsi directement

accès à un marché de la taille de l’Union européenne – tout comme les start-up américaines ont directement accès à un marché de la taille des États-Unis. Cela permet une croissance rapide et l'accès à un marché non fragmenté par les distinctions nationales.

L'EURO : SIMPLICITÉ, STABILITÉ ET TRANSPARENCE

L'euro est souvent considéré par les citoyens comme un symbole de l'intégration européenne, mais ses implications concrètes sont rarement comprises : pourquoi créer une monnaie unique ? Quels en sont les bénéfices ? Pourquoi tant d'efforts pour construire l'union monétaire – et la sauver de l'implosion promise depuis le début de la crise des dettes souveraines ? Si les citoyens peinent à trouver des réponses claires à ces questions, il en va tout autrement pour les entreprises.

En ces temps de crise, on oublie bien souvent les raisons qui ont motivé le remplacement des monnaies nationales par une monnaie unique en Europe. Bien que souvent mise en avant dans le discours courant sur la création de l'euro, la force symbolique, du point de vue politique, d'une monnaie partagée par les citoyens de tous les pays de l'Union, n'a toujours été qu'une motivation secondaire. Le motif principal de la création de l'euro était, de façon bien plus prosaïque, de favoriser la concurrence au profit du consommateur en éliminant le risque de change dans les échanges intra-européens, en rendant plus simple la comparaison des prix d'un État membre à un autre, et enfin en créant des marchés de capitaux européens plus grands et plus liquides. De ces trois points de vue, l'euro est une réussite dont les entreprises, et partant les économies européennes, ont profité.

L'euro, gage de stabilité

La plupart des économies des pays européens sont petites ou de taille moyenne. Elles commercent beaucoup entre elles, proposant aux consommateurs la variété de produits qu'ils réclament, et aux entreprises des débouchés plus importants, permettant des économies d'échelle. Pour de telles économies, il est essentiel que la valeur respective des monnaies dans lesquelles les entreprises produisent et facturent reste le plus stable possible. Les variations imprévues des taux de change constituent pour les entreprises importatrices et exportatrices un risque qu'il faut gérer, contre lequel il faut s'assurer, ce qui représente un coût pour les entreprises, et donc pour l'économie tout entière.

Sous les régimes de taux de change antérieurs à l'euro, de telles variations pouvaient être soudaines, prenant la forme de dévaluations décidées par les gouvernements soit pour

mettre fin à des attaques spéculatives, soit pour accroître artificiellement la compétitivité des exportations nationales. À chaque fois, ces variations pouvaient signifier, pour une entreprise commerçant avec un autre État membre, la perte d'une part importante des bénéfices attendus. L'euro, monnaie unique, élimine ce risque de change pour toutes les transactions intra-européennes. Les entreprises n'ont donc plus, pour leurs activités intra-européennes – qui représentent une large majorité des importations et exportations pour chacun des dix-neuf États membres de l'union économique et monétaire – à gérer ce risque, et peuvent utiliser les ressources ainsi libérées pour développer leurs activités de manière plus productive. En effet, les échanges entre États membres de la zone euro constituent de loin la première source de leurs importations (48,5 % en 2015) et la première destination de leurs exportations (45,2 %), la France se signalant à cet égard par sa forte dépendance aux importations de la zone euro (58,6 %) alors qu'elle se situe dans la moyenne de la zone euro pour ses exportations (45,0 %).

L'euro, gage de transparence sur les prix

La plus grande transparence des prix sur le marché unique qu'a apporté l'euro est, elle aussi, un facteur de compétitivité pour les économies qui en bénéficient. En effet, dès lors qu'il est immédiatement possible de comparer les prix d'un fournisseur installé sur le territoire national avec ceux de fournisseurs étrangers, la concurrence s'établit automatiquement au niveau européen. Cette concurrence accrue crée une émulation qui pousse les entreprises à innover pour se démarquer ou réduire leurs coûts de production. Par ailleurs, la transparence des prix bénéficie aux entreprises dans leurs recherches de fournisseurs de la même manière que pour les consommateurs : elle leur permet de trouver plus facilement les fournisseurs les moins chers, non seulement sur le territoire national, mais aussi dans toute la zone euro.

L'euro, gage d'une fluidité du marché de capitaux

Les marchés de capitaux enfin ont été transformés par le passage à l'euro. Débarrassés du risque de change, des contrôles de capitaux, et soumis à une politique monétaire unique – donc offrant des taux d'intérêt similaires – les différents marchés nationaux ont pu progressivement s'intégrer. Les financeurs – au premier chef, les banques – en recherche d'opportunités d'investissement ne sont plus limités aux frontières nationales. Réciproquement, les entreprises qui ont des besoins de financement peuvent rechercher aisément les meilleures offres au-delà des frontières. L'euro a donc permis au secteur financier d'accroître et d'internationaliser ses activités au point d'être capable de jouer son rôle d'intermédiaire entre épargne et investissement à l'échelle de toute la zone euro, et a permis aux entreprises de financer leur développement à des taux plus réduits qu'avant

l'introduction de la monnaie unique. Ainsi, dans sa première décennie d'existence, l'euro a permis à des économies jusqu'alors relativement pauvres, telles l'Irlande et l'Espagne, d'attirer les capitaux et de financer une croissance spectaculaire.

TÉMOIGNAGE D'UN CHEF D'ENTREPRISE INDUSTRIELLE

« Avant la création de l'euro, nous devions dupliquer tous nos services dans toutes nos implantations, pour être prêts à déplacer telle ou telle activité vers tels ou tels sites, en fonction des flottements des politiques monétaires nationales ou des fluctuations des taux de change. Une partie de notre temps et de nos ressources était consacrée à l'optimisation au sein même de l'Europe. Aujourd'hui, la gestion des sites implantés sur le territoire européen n'est plus un sujet et nous pouvons nous concentrer sur le reste du monde. À l'exception de la matière sociale – qui reste très imprégnée de culture nationale – nous pouvons gérer nos sites de manière transversale, quels que soient les États membres dans lesquels ils se trouvent. Nous administrons nos sites et répartissons nos chaînes de valeur dans des conditions comparables, que ceux-ci soient implantés dans deux pays de l'UE ou dans deux régions françaises ».

LIBRE CONCURRENCE ET DROIT DE LA CONCURRENCE

La libre concurrence, enfin, est le troisième grand succès européen qui soutient la compétitivité de l'économie européenne. Le droit européen de la concurrence est, rappelons-le, une réaction aux protectionnismes des années 1930, qui aboutirent à déplacer sur le terrain politique et militaire la compétition entre économies. En imposant aux gouvernements européens de traiter toutes les entreprises de manière égale, le droit de la concurrence a lié les mains des gouvernements, et fait en sorte que, à l'exception de quelques situations bien délimitées, seuls des critères économiques décident de l'évolution des entreprises, et non des décisions politiques.

Un tel droit offre aux entreprises européennes une garantie qu'elles peuvent investir hors de leurs frontières nationales pour développer leurs activités : quelles que soient leurs politiques, les gouvernements des États membres de l'Union européenne où elles investissent resteront tenus de leur appliquer les mêmes conditions qu'aux entreprises nationales. Cette garantie permet aux entreprises de voir plus loin : les conditions globales de la concurrence étant définies, il est possible de planifier des stratégies ambitieuses,

d'investir à long terme pour être en mesure d'exploiter de nouveaux marchés non seulement en Europe, mais dans le monde.

ÉCHANGES INTERNATIONAUX

L'Union européenne a signé des accords commerciaux avec près de cinquante pays ou organisations économiques régionales à travers le monde. Si les accords de libre-échange avec d'autres pays industrialisés – CETA avec le Canada, l'accord avec la Corée du Sud, le projet d'accord actuellement négocié avec le Japon – sont les plus connus, il faut noter que l'Union inclut systématiquement les relations commerciales dans les accords qu'elle conclut avec des pays tiers. La complémentarité entre marché unique à l'intérieur et politique commerciale à l'extérieur fait de l'Union un acteur majeur du commerce international et un ambassadeur de poids pour défendre les intérêts des États membres.

La compétence exclusive de l'Union européenne en matière commerciale est un acquis indiscutable et un succès. Elle doit impérativement être préservée. Plus avant, nous, autorités françaises comme entreprises, devons occuper le terrain à Bruxelles. Si nous le faisons, il n'y a pas d'inconvénient à déléguer aux autorités européennes des responsabilités qui sont bien mieux exercées collectivement que de manière isolée.

L'EXEMPLE DU SECTEUR AÉRIEN

Dans le cadre de sa stratégie aviation de décembre 2015, la Commission européenne prône une politique extérieure de l'aviation ambitieuse avec la négociation d'accords globaux. Il s'agit notamment d'améliorer les possibilités d'accès aux marchés étrangers en expansion pour renforcer la connectivité internationale de l'Europe tout en garantissant des conditions de marché équitable et de concurrence loyale.

LA CONVERGENCE DES NORMES SUR LES STANDARDS EUROPÉENS, FACTEUR DE COMPÉTITIVITÉ

Les PME, en particulier, peinent à adapter leur offre aux multiples standards qui régissent la mise sur le marché des produits. C'est pour cela que la convergence vers les normes européennes, qui sont à la fois protectrices des consommateurs et de l'environnement tout en permettant l'innovation, est un objectif recherché par les entreprises aujourd'hui. Un exemple récent rapporté

par L'Oréal qui a beaucoup œuvré pour ce faire : la nouvelle réglementation cosmétique chinoise permet maintenant d'éviter les tests de nombreuses catégories de produits cosmétiques finis sur animaux, qui furent l'objet d'une interdiction en Europe dès 2009.

MAIS POUR BÂTIR UNE EUROPE PLUS FORTE, IL FAUT ALLER PLUS LOIN

Nous devons consolider les normes européennes sur tous les champs qui nous sont utiles pour commerçer entre États membres et aussi pour équilibrer des réglementations extra-européennes, par nature incontrôlables. Rappelons que l'Union européenne est une organisation atypique qui n'a pas de gouvernement, pas d'armée, pas de police et qui parvient à maintenir l'ordre par le droit. C'est ce *corpus* de règles, que nous maîtrisons, qui constitue une forme de « *hardpower* », que nous devons défendre parce qu'il nous protège.

MARCHÉ UNIQUE : PIÈCES MANQUANTES ET LOURDEURS INUTILES

BLOCAGE FRANÇAIS VERSUS RÉUSSITE AMÉRICAINE*

« *Le marché américain est un vrai marché unique. Un entrepreneur américain qui innove touche potentiellement 350 millions de clients parlant tous la même langue, tous soumis grossso modo aux mêmes règles fiscales et administratives et ayant tous le même niveau de vie (ou presque). À l'inverse, un entrepreneur européen, lui, doit d'abord devenir leader sur son marché domestique, avant de pouvoir songer à grandir hors de ses frontières. Et là, il se heurte à de très nombreuses difficultés. Car l'Europe n'est en réalité qu'une union douanière géante. Quand il s'agit de créer une filiale, d'embaucher des collaborateurs, d'appliquer les règles fiscales... les difficultés liées aux différences entre pays commencent. Et bien souvent, le leader domestique finit par capituler. Il reste sagelement confiné dans son pays, en attendant d'être avalé par le poids lourd mondial, souvent américain.*

Pour moi, l'élargissement de l'Union fut une erreur non pas tant sur le principe que dans l'exécution, car elle a amplifié ce côté union douanière, en rendant

le marketing et la vente de produits ou services dans l'Europe élargie beaucoup plus difficile. Il y a davantage de points communs entre un consommateur ou un client industriel de Californie et du Middlewest qu'entre un consommateur ou un industriel de Roumanie et d'Irlande. Langue, niveau de vie, éducation, notre marché commun ne l'est justement pas ou pas assez. Et cette hétérogénéité nous coûte cher ! Je l'ai vécu moi-même lorsque après avoir cédé l'entreprise The Phone House, j'ai essayé de transposer le même concept dans d'autres pays d'Europe avec l'aide de mes nouveaux actionnaires : succès dans les grands pays européens Espagne, Allemagne, mais échec patent en Europe de l'Est. »

*Extrait de l'intervention de Geoffroy Roux de Bézieux, président de Virgin Mobile, 18 mars 2013, Académie des sciences morales et politiques

Droit européen des affaires et harmonisation fiscale

De nombreuses activités industrielles et de services ont vu, au cours du demi-siècle d'intégration européenne, leur cadre réglementaire harmonisé, voire uniformisé, parfois dans des proportions qui peuvent paraître excessives. Pourtant de nombreux éléments du droit des affaires échappent toujours à l'harmonisation, notamment le droit des sociétés, les systèmes de relations commerciales ou encore le droit fiscal. Or ce sont là des domaines qui concernent au premier chef les entreprises.

Par exemple, la persistance de grandes différences, voire d'incompatibilités dans le droit des sociétés, rend illusoire la perspective de créer des sociétés européennes. Si un statut de « société européenne » a été créé en 2001 – l'une des plus longues gestations de l'histoire du droit européen – on est encore loin d'avoir un régime complet, clair et maniable, constitutif d'une véritable alternative à la multiplicité des régimes nationaux.

Les divergences entre les législations fiscales des États membres représentent, elles aussi, un « trou dans la raquette » du marché unique, aux implications évidentes : chaque État imposant les entreprises de façon différente, toute entreprise en capacité de déplacer facilement son siège social peut décider de s'implanter dans le pays qui propose les conditions les plus favorables et bénéficier ainsi d'un avantage concurrentiel majeur. C'est notamment le cas de la plupart des géants américains de l'internet, qui opèrent depuis l'Irlande.

Droit du travail et couverture sociale

Pour de nombreux secteurs, la possibilité de détacher des travailleurs dans un autre État membre est déterminante pour que les entreprises et les citoyens en recherche d'emploi et de mobilité puissent véritablement tirer parti des opportunités offertes par le marché unique. La France détache plus de 120 000 personnes dans les pays frontaliers. Cette faculté est également celle dont la mise en œuvre soulève le plus de difficultés, en raison de la complexité du système social et des divergences des cadres nationaux en matière de droit du travail et de couverture sociale.

L'exemple de la construction est éclairant en ce qu'il montre que les entreprises bénéficient de ce système. Lorsqu'une entreprise française de construction propose ses services en Hongrie, elle doit envoyer certains de ses employés travailler dans ce pays le temps nécessaire à la réalisation du bâtiment puisque ce sont leur savoir-faire et leur expertise dans chacun des corps de métier impliqués que l'entreprise vend. Les textes européens prévoient que les travailleurs détachés français sont soumis aux règles applicables en Hongrie en matière de droit du travail et de protection sociale, et ce de façon à éviter les distorsions que pourrait engendrer la mise en concurrence de deux prestataires soumis à des exigences réglementaires et fiscales inégales.

La mise en œuvre de ce principe louable se heurte à deux écueils majeurs. Le premier tient à sa complexité (la gestion de plusieurs cadres juridiques différents est possible pour une grande entreprise mais dissuasive, voire rédhibitoire pour une PME). Le second obstacle – qui découle en partie du premier – est lié à la difficulté pour les autorités nationales d'en contrôler efficacement le respect par des entreprises basées hors du territoire national (des entreprises peuvent être tentées de frauder en tirant profit des disparités entre États en termes de salaire minimum et de couverture sociale pour se livrer à une concurrence déloyale).

Ces difficultés sont autant d'obstacles à l'entrée de chaque marché national et limitent sévèrement l'offre de services. Ces conditions rendent impossibles l'émergence d'une Europe de l'offre et illusoire l'Europe de la demande. Ces « trous dans la raquette » aboutissent par ailleurs à une situation de course au moins-disant social entre États membres, en lieu et place de la convergence promise autour du « modèle social européen ». À court terme, la numérisation des procédures – actuellement en projet – pourrait simplifier les démarches et réduire le risque de fraude. Par ailleurs, l'application loyale du principe et le contrôle de sa mise en œuvre (qui nécessitent certes des moyens importants), relèvent de la responsabilité des États membres. L'harmonisation du droit du travail, ambitieux chantier à tous points de vue, n'est envisageable qu'à long terme.

Harmonisation à l'extrême et sur-transpositions : lourdeurs inutiles

L'une des causes du désamour des citoyens comme des entreprises vis-à-vis de l'Europe tient au poids et à la précision de la réglementation. Le législateur européen impose aux entreprises des objectifs en termes de protection des consommateurs, de respect de l'environnement, de conditions de travail, etc., déclinés en standards à atteindre dans de très nombreux domaines. Ces objectifs sont légitimes et participent du bon fonctionnement de l'économie et de la société. Mais le législateur va trop loin, imposant aux entreprises des coûts d'adaptation souvent inutiles, et limitant les possibilités d'innover pour faire émerger de nouvelles solutions, plus efficaces.

Le législateur européen n'est toutefois pas le principal responsable de cette « harmonisation à outrance ». La sur-transposition, largement pratiquée par le législateur français, explique ce phénomène. Au stade de la transposition de la directive par le Parlement, des exigences additionnelles sont ajoutées à celles fixées par la directive, souvent pour protéger les producteurs nationaux de la concurrence provenant d'autres États membres. Cette pratique est cependant contre-productive : la concurrence au sein du marché unique est une source d'émulation qui aboutit à renforcer la compétitivité des entreprises européennes dans le monde. La sur-transposition réduit cette émulation et la capacité des entreprises de réagir aux évolutions du marché.

Les entreprises privilégient donc un rapprochement des législations entendu comme une convergence et appellent le législateur français à une transposition stricte des directives européennes.

Énergie : un besoin vital de plus d'intégration

Il est impératif pour les Européens de se doter d'une stratégie à long terme en matière d'énergie à un prix compétitif. Alors qu'elle est un élément crucial de tout processus de production, l'énergie est actuellement l'un des points faibles de l'Europe. Face aux États-Unis qui disposent d'un avantage compétitif majeur avec le gaz de schiste, l'Union européenne a besoin d'un marché de l'énergie, intégré et efficace pour sécuriser son approvisionnement énergétique et réduire ses émissions de carbone tout en préservant sa compétitivité.

L'Union européenne doit se mobiliser : cela passe par une vraie politique commune de recherche et développement qui exploite toutes les synergies possibles entre les acteurs européens – publics et privés, entreprises et centres de recherche. Il faut cesser de multiplier les petits programmes de tous côtés au profit de programmes d'envergure à

l'échelle européenne. Les prix sur le marché de gros de l'électricité sont aujourd'hui trop faibles pour que les investissements nécessaires au développement de nouvelles sources d'énergie, à la fois propres et compétitives, soient lancés. Une stratégie d'investissement ambitieuse, impulsée par la puissance publique au niveau européen est donc nécessaire pour la production d'énergie.

Il importe également de converger en matière d'énergies renouvelables. Le fait pour chaque État membre de mener sa politique indépendamment de celles déployées par les États voisins est contre-productif pour les acteurs et les entreprises. Si nous voulons répondre aux besoins en énergie de l'ensemble de l'Europe, le mix énergétique doit être européen. Il est par conséquent urgent de doter l'union de l'énergie d'une gouvernance effective et efficace.

Un véritable marché intérieur européen du gaz et de l'électricité doit par ailleurs pouvoir s'appuyer sur des interconnexions entre les réseaux nationaux formant l'épine dorsale de réseaux européens de transport d'énergie. Cela implique, là plus encore que pour la production, des investissements publics fondés sur une stratégie européenne.

Il faut enfin réfléchir sérieusement à des mécanismes qui encourageraient la « décarbonisation » des économies européennes par l'innovation et l'investissement dans des énergies et des processus de production sans émissions de CO₂.

L'EURO : COMPLÉTER L'UNION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE

L'euro est un atout exceptionnel pour le développement de l'économie européenne. La crise qui frappe la zone euro – et que l'on ne peut nier – ne tient pas à l'existence de l'euro, en tant que telle. En effet, la zone Euro présente une balance courante excédentaire de l'ordre de 3,7 % du PIB contrairement aux États-Unis (-2,7 %) ou au Royaume-Uni (-5,2 %). Le risque qu'elle court n'est donc pas son explosion, mais son implosion en raison du caractère incomplet de l'union économique et monétaire. Depuis sept ans, les marchés testent en effet la solidité de l'engagement des États membres à partager une même monnaie : sont-ils véritablement prêts à tout pour poursuivre leur intégration économique ? Tant qu'un doute subsistera, la zone euro connaîtra des crises successives. Pour toutes les raisons évoquées plus haut, le coût d'une désintégration de la zone euro serait insupportable pour nos économies. **Nous n'avons donc pas d'autre choix que celui de renforcer davantage l'union économique et monétaire.**

Le projet d'union bancaire est un premier pas dans cette direction et peut être considéré comme la plus grande avancée de l'intégration européenne depuis la mise en place de l'euro. Son objectif est de donner à la zone euro les moyens de gérer une crise similaire à celle déclenchée par la faillite de *Lehman Brothers* en septembre 2008. Face à des marchés de capitaux et un secteur financier internationalisés depuis les années quatre-vingt et dont le poids représente désormais un risque systémique pour l'économie de la zone euro³, la supervision de ces activités au niveau national n'apparaît plus être l'échelon efficace. C'est pourquoi le premier pilier de l'union bancaire a consisté en la création d'un Mécanisme de Supervision Unique en novembre 2014, qui a transféré la responsabilité de la supervision des 130 plus grands établissements financiers de la zone euro⁴ directement à la BCE, chargée de surveiller la bonne application des nouvelles normes prudentielles censées garantir la stabilité du système financier. Si un établissement financier devait connaître des difficultés insurmontables malgré les mesures préventives que représente le premier pilier de l'union bancaire, un second pilier a été prévu pour permettre de renflouer cet établissement ou de le liquider en évitant une crise financière. Il s'agit du Mécanisme de Résolution Unique, en place depuis le 1er janvier 2016. Enfin, en cas de liquidation, un troisième pilier a été créé afin de protéger les dépôts des épargnants grâce à un système harmonisé de fonds de garantie.

À cette mécanique institutionnelle qui devrait être pleinement effective d'ici à 2025, s'ajoute depuis octobre 2012, un Fonds Monétaire Européen qui ne dit pas son nom, le Mécanisme Européen de Stabilité (MES). Doté de 700 Md€ en capital et pouvant émettre des obligations sur les marchés financiers, il permet de soutenir financièrement les États membres de la zone euro dont les finances publiques dégradées ne leur permettent plus d'accéder aux marchés financiers dans des conditions de taux soutenables.

Enfin, la Commission européenne entend **poursuivre l'intégration des marchés de capitaux** afin d'assurer un financement plus efficace de l'économie européenne. C'est le sens de l'initiative sur une « union des marchés de capitaux », lancée en janvier 2015. Les bénéfices potentiels en termes de financement pour les entreprises ne sont pas négligeables. Dans le nouveau cadre institutionnel de régulation évoqué ci-dessus, caractérisé par la réduction du financement bancaire en raison des nouvelles normes prudentielles, il est impératif que les marchés de capitaux puissent prendre le relais de l'intermédiation bancaire pour assurer le financement de l'économie réelle dans des conditions favorables à l'échelle du marché unique. Pour ce faire, il convient de surmonter des différences structurelles entre les États membres relatives, par exemple, aux obligations comptables,

³ Les actifs du secteur financier de la zone euro représentaient 4,6 fois son PIB en 2015, *in.*

⁴ Ces 130 établissements représentent 95 % du secteur financier de la zone euro en termes d'actifs.

au droit des entreprises en difficulté, ou encore à l'information et à la protection des épargnants⁵. À l'échelle macroéconomique, ce nouveau cadre harmonisé devrait restaurer la confiance des investisseurs et favoriser ainsi la réduction des déséquilibres internes de la zone euro, en relançant l'investissement privé en provenance des pays du Nord vers les pays du Sud.

UNE POLITIQUE DE CONCURRENCE POUR UNE MEILLEURE COMPÉTITION MONDIALE

Dans le contexte de globalisation heurtée et de montée des nationalismes protectionnistes que nous connaissons, **l'Europe doit non seulement se défendre mais aussi proposer une nouvelle mondialisation** qui reflète sa notion d'une concurrence libre et ouverte, son mode de gouvernance, certes imparfait, mais générateur de concertation et de coopération, les valeurs qui sont les siennes. L'histoire européenne, le capitalisme européen, lui sont propres et ne sauraient se confondre avec ceux de la civilisation nord-américaine ou asiatique.

Une Europe moins naïve, plus efficace, plus volontaire doit avancer sur les notions de réciprocité, de pragmatisme en matière concurrentielle et commerciale, de protection quand nécessaire de ses produits et de ses normes. L'ouverture concédée jusqu'à présent a permis à de nombreux pays extra-européens d'en profiter. La réciproque est moins vraie. Lorsque les entreprises européennes s'implantent aux États-Unis ou en Chine, elles le font aux conditions strictes édictées par les pays hôtes (difficultés rencontrées pour investir ou acheter des entreprises en Chine, obligation de produire localement pour exporter, etc.). L'Union européenne doit exiger la réciprocité et doit pouvoir se défendre efficacement contre le *dumping*. L'Union européenne doit aussi montrer et prouver qu'elle est utile aux acteurs européens au regard de stratégies développées par certains pays et blocs rivaux. Les deux exemples ci-dessous illustrent les attentes des entreprises vis-à-vis de l'Europe.

⁵ Voir la note du Conseil d'analyse économique, « Tirer le meilleur parti du marché unique européen », Les notes du conseil d'analyse économique, n° 38, février 2017.

L'EUROPE, TROP BONNE ÉLÈVE : L'EXEMPLE DE L'HARMONISATION DES NORMES COMPTABLES

L'harmonisation des normes comptables au niveau international est primordiale dans la manière dont sont valorisées et pilotées les entreprises européennes cotées et non-cotées recourant aux marchés de capitaux.

La Commission européenne, désireuse de faire aboutir le marché unique, voyait dans l'harmonisation des normes comptables entre États membres un préalable indispensable, par ailleurs susceptible d'améliorer l'attractivité de l'économie européenne pour les investisseurs internationaux. Trois options se présentaient : développer son propre système de normes, adopter le référentiel américain (US GAAP), ou bien adopter le référentiel IFRS (International Financial Reporting Standards) développé par l'IASB (International Accounting Standards Board).

Face à l'impossibilité de mettre d'accord les normalisateurs nationaux des États membres ou d'abandonner au normalisateur américain le pouvoir d'imposer des règles comptables aux entreprises européennes, l'UE a choisi d'abandonner sa souveraineté en la matière à un organisme privé, l'IASB, dominé par une conception plus anglo-saxonne.

Ainsi, depuis 2005, l'ensemble des sociétés cotées sur un marché de l'Union européenne sont tenues d'établir des comptes consolidés en normes IFRS, de même que toutes les sociétés non-cotées faisant appel à l'épargne depuis 2007. Le régulateur américain s'était engagé à converger vers ces normes.

La crise financière de 2008-2009 a remis en cause cette convergence des États-Unis vers le référentiel international, en raison des critiques qui ont émergé (sur le caractère fortement pro-cyclique de ces dernières qui tendent, notamment par le principe de « *fair value* », à accentuer les effets à court terme d'un changement des conditions économiques quand les référentiels d'inspiration continentale tendent à lisser ces effets sur le long terme).

Les entreprises européennes se retrouvent à devoir appliquer des normes d'inspiration anglo-saxonnes que les États-Unis n'appliquent pas.

L'UE semble s'être enfin dotée des moyens de contrôler et d'adapter les normes édictées par l'IASB en faisant notamment une place plus grande aux normalisateurs nationaux dans la gouvernance des comités d'experts chargés d'assister la Commission dans ce domaine.

Il lui reste à construire les moyens de son influence pour préserver les intérêts européens en participant plus activement en amont aux travaux de définition des normes internationales au sein de lIASB.

Économie numérique : un monde en évolution très rapide, sur lequel il faut réagir très vite

Il faut adapter la politique de concurrence au numérique. Par essence, l'entrée dans l'ère numérique entraîne des évolutions fondamentales et très rapides pour des pans entiers de nos économies. Les conséquences de ces évolutions pour les consommateurs sont souvent bien comprises des décideurs nationaux et européens. Celles qui portent sur les entreprises le sont bien moins. Elles sont pourtant significatives et engagent l'avenir de nombreux emplois.

EN FINIR AVEC LE « ROMANTISME DIGITAL » : LES EXEMPLES DU TOURISME ET DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Dans ces deux secteurs, l'essor de l'économie numérique s'est accompagné de l'émergence de plateformes en ligne jouant le rôle d'intermédiaire entre les entreprises productrices et le consommateur. Dans ces deux secteurs, des plateformes européennes existent mais le marché est incontestablement dominé par des sociétés étrangères, souvent originaires des États-Unis (Amazon pour la distribution, Booking pour le tourisme, par exemple). Or ces plateformes en ligne, échappent aux réglementations applicables aux acteurs « physiques ». Et plus la plateforme domine le marché, plus elle est en mesure de dicter ses conditions aux fournisseurs du service ou produit. Ainsi les hôteliers et prestataires de services de tourisme européens doivent se plier aux conditions – essentiellement tarifaires – des agences de tourisme en ligne dominantes, s'ils ne veulent pas se trouver relégués en troisième page des résultats de recherche de l'internaute.

En matière numérique, les entreprises attendent de l'Union européenne qu'elle rééquilibre les relations avec les acteurs des autres blocs et fasse preuve de moins de naïveté.

Les enquêtes lancées récemment par la Commission européenne à l'encontre de certaines des plus grandes sociétés de l'internet montrent une prise de conscience du problème, mais il faut doter la Direction Générale de la Concurrence de procédures plus rapides, permettant de réagir aux abus de position dominante, dans des délais adaptés aux évolutions accélérées du secteur.

Ce mouvement de fond semble cependant amorcé depuis une dizaine d'années avec des amendes dont les montants ne cessent d'augmenter : Microsoft pour 899 M€ en 2008, Intel à 1,9 Md€ en 2009, ou plus récemment Apple à 13 Md€ en 2016. À noter que la Commission instruit actuellement une procédure pour abus de position dominante contre Google qui pourrait coûter au géant du web plusieurs milliards d'euros.

Pour des entreprises qui investissent dans les technologies et infrastructures de demain, favoriser les fusions intra-européennes

Dans certains secteurs d'activité (économie numérique, énergies nouvelles, par exemple), l'économie européenne manque de géants qui seraient en mesure de déployer les investissements nécessaires pour en exploiter tout le potentiel. La politique de concurrence telle qu'elle est appliquée n'est pas étrangère à cette situation. Trop souvent, cette politique fait obstacle aux rapprochements stratégiques entre entreprises européennes au motif d'un risque d'abus de position dominante. La Direction Générale de la Concurrence retient généralement un périmètre d'appréciation restreint – marchés européens, nationaux voire régionaux – alors que c'est de plus en plus à l'échelle mondiale que se joue la concurrence dans des industries stratégiques comme, par exemple, l'énergie.

Cette position, logique dans la perspective de protection du consommateur qui est celle de la Direction Générale de la Concurrence, atteint ses limites dans un contexte de concurrence mondialisée et exacerbée, où les concurrents extra-européens bénéficient du soutien de leurs autorités nationales pour se renforcer à domicile et partir à la conquête des marchés étrangers – en premier lieu le marché européen. Cette posture empêche tout développement d'une politique industrielle européenne.

L'EXEMPLE DES TÉLÉCOMS EST PARTICULIÈREMENT EXPLICITE

L'accent mis sur la concurrence a poussé les opérateurs à une guerre tarifaire telle que les marges d'exploitation qui ont été réduites à des niveaux rendant impossible l'investissement dans des réseaux plus performants.

En d'autres termes, ces entreprises ont davantage de clients (qui bénéficient de tarifs attractifs) mais moins de capital. L'Union européenne avec plus de 100 opérateurs télécoms au sein du marché unique, se caractérise par une fragmentation exceptionnelle du secteur en comparaison d'autres régions du monde.

En effet, la Chine ne compte plus que 3 opérateurs pour 1,4 Md d'habitants depuis les années 2000. Le leader du secteur, China Mobile compte plus de 800 M d'abonnés pour un chiffre d'affaires dépassant les 100 Md\$ en 2015. Aux États-Unis, le constat est similaire avec 4 opérateurs (Verizon, AT&T, Sprint et T-Mobile) dont les 2 principaux comptent à eux seuls 287 M d'abonnés pour un chiffre d'affaires de ~290 Md\$. Par comparaison, chaque État membre de l'UE compte encore 3 à 4 opérateurs et l'Union peine à faire émerger de véritables opérateurs transnationaux capables de financer des programmes d'investissement majeurs, à l'exception de quelques acteurs comme Vodafone (444 M d'abonnés, 41 Md€ de chiffre d'affaires), Deutsche Telekom (156 M d'abonnés, 69 Md€ de chiffre d'affaires) ou Orange (250 M d'abonnés, 40 Md€ de chiffre d'affaires).

Dans ce contexte, la volonté affichée par la Commission européenne de développer l'internet mobile à très haut débit, la 5G, apparaît dès lors comme une chimère si elle n'est pas précédée d'une recomposition industrielle du secteur tendant à la consolidation. À ce titre, la Commission estimait en 2013 que la fragmentation du secteur des télécommunications dans l'Union coûte jusqu'à 0,9 % de son PIB, soit 110 Md€ par an.

Un nouvel équilibre doit être trouvé entre la nécessaire protection du consommateur et l'urgence de mettre en œuvre une politique industrielle porteuse de grands projets d'investissement dans les secteurs d'infrastructure d'avenir pour qu'émerge l'Europe de l'offre que les entreprises appellent de leurs vœux.

ÉCHANGES INTERNATIONAUX : L'ENJEU D'UNE RÉGLEMENTATION MONDIALE FONDÉE SUR DES PRINCIPES COMMUNS

La compétence de l'Union européenne en matière de négociations commerciales internationales est un succès et profite pleinement aux entreprises, notamment les plus petites. L'actualité des derniers mois a confirmé hélas la difficulté à faire passer ce message essentiel dans les opinions publiques, faute d'avoir exercé la pédagogie nécessaire. TTIP et CETA sont devenus des sujets d'anathème. Les institutions européennes ne sauraient être incriminées. Il appartient aux États membres d'expliquer aux citoyens la répartition des rôles et les enjeux.

L'enjeu des négociations commerciales internationales n'est plus principalement dans les droits de douane, sauf lorsqu'il s'agit de corriger des situations de *dumping* avérées, lesquelles doivent être traitées avec toute la rigueur qui s'impose. Il se trouve dorénavant davantage dans la délicate question de l'accès aux marchés publics pour lequel le seul objectif à poursuivre est celui de la réciprocité absolue.

L'enjeu principal est réglementaire : c'est celui des conditions de l'accès au marché des produits et services. Sur ce terrain, l'Europe a un rôle essentiel à jouer dans le cadre du G20, à commencer par celui de Berlin en juin 2017. Partant du principe que nous tirons profit du commerce et de notre préférence pour une économie régulée, il ne s'agit ici ni plus ni moins que de déterminer les règles que nous voulons voir encadrer l'économie mondiale.

Nous avons l'immense avantage de disposer d'un corps de réglementations qui, dans l'ensemble et même si elles peuvent être améliorées, sont à la fois les plus protectrices des consommateurs dans le monde, les plus engagées dans la préservation de l'environnement et permettent encore à nos entreprises d'innover, d'investir et de se développer. L'enjeu est donc la convergence internationale des réglementations mondiales sur le modèle européen pour permettre à nos PME – qui n'ont pas les moyens techniques, humains et financiers d'adapter leur offre à des normes différentes – d'accéder aux marchés mondiaux.

L'objectif est ambitieux. Les normes sont le produit d'une culture, d'une histoire, d'un système légal, d'une organisation administrative et il est difficile pour des États de s'aligner sur des normes qui ne sont pas les leurs – ce qui explique qu'il soit si difficile d'avancer.

Une alternative consisterait, en changeant de paradigme, à négocier au plan politique les résultats recherchés par ces normes et s'entendre sur ce point. Dans un second temps, s'il apparaît que des normes différentes peuvent produire des résultats similaires, le rapprochement pourrait s'effectuer par reconnaissance mutuelle, libérant ainsi l'accès aux marchés, sans que l'Union européenne abandonne ses convictions ou détériore l'équilibre de ses politiques.

POUR UNE EUROPE DE L'INNOVATION

Faire de l'emploi la priorité absolue, comme nombre de discours de personnalités politiques françaises et européennes nous y invitent, exige de renforcer la compétitivité de nos entreprises. Or, au-delà d'un renforcement et d'un approfondissement du cadre existant, **il n'est pas de compétitivité sans innovation**. L'Europe est et doit rester une terre d'innovation. Elle doit pouvoir former, attirer et conserver les talents. Pour ce faire, dans le contexte actuel, l'Union européenne doit être moins naïve et plus incitative. Elle pourrait par exemple compléter – pour le compenser – le principe de précaution par un principe d'innovation.

Les secteurs qui entrent potentiellement dans le champ de l'innovation sont nombreux (l'énergie, la formation, la responsabilité sociale et environnementale, etc.) l'innovation est par ailleurs indissociable de l'innovation d'usage et de modèle économique. Deux axes nous semblent particulièrement prioritaires et l'Europe, qui dispose d'importants atouts, doit pouvoir y faire la « course en tête » : il s'agit des secteurs de l'innovation technologique et de l'innovation environnementale.

LES CLÉS D'UNE CROISSANCE DURABLE : L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE

La question de l'innovation est centrale pour l'avenir de l'économie européenne. C'est en innovant aujourd'hui que nos entreprises seront les champions mondiaux demain, en offrant les produits et services requis par les consommateurs tout en réduisant l'impact de ces productions sur l'environnement.

L'ERC, UN SUCCÈS DE L'UNION EUROPÉENNE EN MATIÈRE DE RECHERCHE

Le Conseil européen de la recherche (ERC) est le premier organisme de financement paneuropéen consacré à la recherche exploratoire. Il a été créé en 2007 et a pour objectif d'accroître le dynamisme, la créativité et l'excellence de la recherche européenne. À l'issue d'une procédure concurrentielle d'examen par des pairs, les meilleurs projets de recherche sont financés pour mener leurs recherches en Europe.

Le budget de l'ERC est de 13 milliards d'euros pour la période allant de 2014-2020. L'ERC représente 17 % du budget total du PC7, le principal instrument de l'UE pour le financement de la recherche en Europe. Depuis 2007, plus de 62 000 propositions lui ont été soumises et plus de 6 500 projets ont été retenus pour un financement. Les bénéficiaires de l'ERC ont remporté des prix prestigieux, dont 6 prix Nobel, 3 médailles Fields, 5 prix Wolf. Plus de **40 000 articles** identifiant les subventions de l'ERC sont parus dans des journaux scientifiques de grande renommée jusqu'en 2015. Chaque bénéficiaire d'une subvention de l'ERC emploie en moyenne six autres chercheurs, ce qui contribue à la formation d'une nouvelle génération d'excellents chercheurs.

L'ERC est un programme de référence au sein des communautés scientifiques, notamment en raison de la simplicité et de la rapidité des procédures – à l'encontre de l'image habituelle des dispositifs européens –, et de sa capacité à faire émerger des projets au plus près du terrain.

En ce sens, l'ERC est une exception. Consciente du fait que le soutien de l'Union européenne à l'innovation est actuellement trop complexe et manque de souplesse et de la réactivité dont les bénéficiaires auraient besoin dans un temps de l'innovation de plus en plus restreint, la Commission européenne a décidé de développer un nouvel outil, cette fois consacré à l'innovation telle qu'elle est créée par les entreprises et les start-up, porteuse d'activité économique et d'emploi : ce sera *European Innovation Council* (EIC). Un groupe de travail présidé par Pascal Lamy travaille actuellement à en dessiner les contours avec pour objectif de mettre davantage l'Union européenne en capacité de contribuer à générer des innovations disruptives capables de créer et de saisir de nouveaux marchés.

Il est actuellement indéniable, qu'en dépit des efforts européens, c'est encore et toujours la Silicon Valley qui fait figure de référence mondiale en matière d'innovation. Même si l'écosystème des start-up se développe fortement en Europe et notamment à Londres, Berlin et Paris, les licornes européennes ont du mal à grandir et se délocalisent souvent aux États-Unis quand il s'agit d'élargir leur capital. Notons en outre que les innovations qui apparaissent sur les autres continents ne sont pas toujours guidées par les mêmes critères sociaux et environnementaux que ceux des Européens.

Pour remédier à cette situation, il est nécessaire de redonner de l'espace à l'innovation. Trouver un nouvel équilibre entre principe de précaution et liberté de proposer des solutions innovantes, doit être une priorité des politiques publiques dans les prochaines années.

LES CLÉS D'UNE CROISSANCE DURABLE : L'INNOVATION ENVIRONNEMENTALE

En matière environnementale, l'Union européenne a un temps d'avance, avec des standards particulièrement exigeants, mais dont la portée est limitée à son territoire. Or par nature le réchauffement climatique ou la pollution des océans sont des menaces qui ne connaissent pas les frontières politiques. Les efforts de l'Union européenne pour promouvoir une stratégie mondiale de lutte contre le réchauffement climatique à travers un accord international contraignant sont louables mais se heurtent à la *realpolitik* des autres grandes puissances de la planète, de manière particulièrement évidente avec l'arrivée au pouvoir de l'administration Trump aux États-Unis. Une stratégie alternative doit alors être envisagée, qui passerait par une incitation des entreprises à travers le monde à adopter les standards environnementaux européens.

Plusieurs entreprises européennes ayant des sites de production hors d'Europe ont déjà pris des initiatives en ce sens, en s'engageant dans des stratégies globales de réduction de leur empreinte écologique. Ces entreprises ne se contentent pas de respecter la législation locale en matière de protection de l'environnement – législation parfois inexistante – mais intègrent volontairement dans leurs processus de production les objectifs fixés par la législation européenne.

De tels engagements environnementaux ne sont pas sans représenter un coût pour ces entreprises, dont ne souffrent pas, par contraste, leurs concurrents moins attachés à la protection de l'environnement. Quelle forme pourrait prendre un tel soutien ?

Une possibilité serait d'étendre la portée du droit européen de l'environnement aux productions extra-européennes des entreprises internationales : de la même manière qu'en Europe les productions non respectueuses de l'environnement sont sanctionnées ou taxées, les biens produits hors d'Europe pourraient avoir des conditions d'accès au marché unique différentes en fonction de l'impact écologique de leur production.

Parallèlement, il importe que l'Union européenne « ne se tire pas une balle dans le pied » : les standards environnementaux qu'elle impose sont déjà très élevés et les contraintes pesant sur les acteurs sont très fortes. Il est essentiel que l'Union européenne ne cherche pas à « laver plus blanc que blanc », au risque de peser sur la compétitivité des entreprises mais également, et c'est peut-être plus grave, de perdre la confiance de ses entreprises.

CONCLUSION

L'Europe doute d'elle-même comme un grand nombre de citoyens doute d'elle. La tendance à la procrastination, à l'autoflagellation et la mise en accusation systématique de l'Union européenne nous font perdre de vue ce qu'elle nous a apporté – et dont le *Brexit* est un puissant révélateur –, la puissance qu'elle représente vue depuis l'extérieur et les menaces considérables qui grandissent à nos portes, dont elle nous protège.

C'est une évidence qui mérite d'être rappelée : face à des blocs très nationalisés, il n'y a pas d'autre choix que de nous présenter forts des 500 millions que nous sommes. Nous devons renforcer l'Union européenne pour mieux nous protéger.

Pour consolider l'union des peuples et des économies qui nous semble être le meilleur horizon, le prochain gouvernement devra :

- **Accélérer la montée en puissance de la France sur la voie de la compétitivité**, notamment en poursuivant l'assainissement des finances publiques. C'est le préalable à toute proposition de réforme de l'Union, sans lequel nous n'avons aucune chance de convaincre nos partenaires, notamment l'Allemagne et ceux qui ont fait des efforts considérables pour se relever de la crise.
- **Assumer des priorités avec des résultats concrets et visibles à court terme**. Mettre en place une défense commune et élaborer par exemple un corpus de règles communes en matière de terrorisme.
- **Occuper le terrain à Bruxelles** pour peser sur les orientations stratégiques et dans les discussions et inciter l'Union européenne à se concentrer sur les enjeux clés que sont l'innovation, la convergence fiscale, la politique énergétique ou de défense, par exemple.
- **Définir des projets identifiables et concrets**, permettant de retrouver la confiance et l'envie des citoyens dans le projet européen et renforcer la compétitivité de l'économie européenne.

Au-delà de notre sécurité physique, nous devons nous armer dans la guerre économique et renforcer notre compétitivité – celle de l'Europe donc celle de la France. L'Union européenne doit être moins naïve, « montrer ses muscles » et être un levier efficace de prospérité. Pour ce faire, nous devons privilégier l'emploi sur la protection du consommateur. Cette Europe de l'offre, vers laquelle il faut tendre, doit mettre l'innovation au cœur de son projet.

Pour tendre vers cet objectif, nous devons **approfondir les piliers de l'Union que sont, pour les entreprises, le marché unique, l'euro, la libre concurrence et les négociations internationales.** Cela suppose notamment de :

- Approfondir la convergence, notamment fiscale.
- Appliquer et faire respecter la réglementation sur le travail détaché.
- Créer un grand marché de l'énergie
- Renforcer l'union bancaire et monétaire.
- Adapter la politique de la concurrence aux enjeux du numérique notamment.
- Faire converger les normes internationales sur le modèle européen pour permettre aux PME d'accéder aux marchés mondiaux.
- Promouvoir l'innovation, notamment technologique et environnementale.

Quelle que soit l'option choisie parmi celles évoquées par la Commission européenne – continuer à l'identique, se concentrer sur le marché unique, aller plus vite avec ceux qui le veulent, faire moins mais de façon plus efficace ou encore accélérer tous ensemble – et même si l'on en combine certaines, deux critères doivent impérativement être réunis. Nous ne construirons pas l'Europe que nous voulons contre les peuples. Il faut donc qu'elle soit incarnée au niveau européen par des hommes et femmes qui expriment une vision. Il faut aussi qu'elle soit assumée au niveau national afin de réconcilier, enfin, les différents niveaux de légitimité démocratique.

ANNEXES

COMPOSITION DU GROUPE DE TRAVAIL

Cette note est le fruit de la réflexion d'un groupe de travail dirigé par Loïc ARMAND, président de l'Oréal France.

Rapporteur

Sébastien COMMAIN, assistant académique senior au Collège d'Europe

Groupe de travail et personnes auditionnées

Renaud BELLAIS (AIRBUS)

Gilles BRIATTA (SOCIÉTÉ GÉNÉRALE)

Benjamin CLADY (INSTITUT DE L'ENTREPRISE)

François COART (EUROTUNNEL)

Stéphane COSSE (COVEA)

Kyril COURBOIN (JP MORGAN)

Jacques CREYSSEL (FCD)

Philippe CROUZET (VALLOUREC)

Corinne DUGUAY (SANOFI)

Nathalie ERRARD (AIRBUS)

Pierre EYMERY (VEOLIA)

Samuel LACOMBE (ACCORHOTELS)

Frédéric MONLOUIS-FELICITE (INSTITUT DE L'ENTREPRISE)

Cyrille de MONTGOLFIER (LA PARISIENNE ASSURANCES)

Marc MOSSE (MICROSOFT)

Gisèle ROSSAT-MIGNOD (ADP)

Yves-Thibaut de SILGUY (VINCI)

Denis SIMONNEAU (ENGIE)

Thierry SUEUR (AIR LIQUIDE)

Erell THEVENON-POULLENNEC (INSTITUT DE L'ENTREPRISE)

Félix TORRES (PUBLIC HISTOIRE)

Delphine MANCEAU (EUROPEAN BUSINESS SCHOOL PARIS)



L'AUTEUR

Loïc Armand

Licencié ès sciences économiques, diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris en 1975, ancien élève de l'Ecole Nationale d'Administration (promotion Voltaire, 1980).

Aujourd'hui, Président de L'Oréal France et Délégué Général aux relations institutionnelles du Groupe L'Oréal. Il commence sa carrière administrative en 1980 à l'Inspection Générale des Finances et rejoint dès 1984 le Groupe L'Oréal en France.

Il débute comme représentant en charge des hypermarchés de la région de Toulouse pour LaScad, puis chef de produit au marketing de L'Oréal parfumerie en France. Nommé directeur de division en Belgique en 1987, puis directeur général au Mexique en 1990, il se voit confier la présidence de la maison de couture Jeanne Lanvin en 1993 puis part au Japon en 1995 y créer, puis y diriger le groupe L'Oréal.

En 2001, il revient en France comme Secrétaire Général de L'Oréal, puis Directeur Général des Relations Extérieures en 2003, Président de L'Oréal France en 2009 et Délégué Général aux relations institutionnelles du Groupe en 2011.

Loïc Armand est membre des conseils d'administration de la FEBEA - Fédération des Entreprises de la Beauté (2001) ; Président de Cosmetics Europe, Association Européenne de l'industrie cosmétique (2014) ; Membre du comité exécutif de la WFA – World Federation of Advertisers (2008) ; Président de la Commission Europe du MEDEF (2013) ; Membre du comité exécutif de l'EASA - European Advertising Standards Alliance (2010) ■

Président***Antoine FRÉROT***

Président-directeur général de Veolia

Conseil d'orientation***Philippe CARLI***

Administrateur du Groupe Amaury

Philippe CROUZET

Président du directoire de Vallourec

Jacques GOUNON

Président-directeur général du Groupe Eurotunnel

Henri LACHMANN

Vice-président, administrateur de Schneider Electric

Bruno LAFONT

Co-président du Conseil d'administration de LafargeHolcim

Frédéric LEMOINE

Président du directoire de Wendel

Marie-Christine LOMBARD

Présidente du directoire de Geodis

Christophe de MAISTRE

Président de Siemens France

Gérard MESTRALLET

Président non exécutif du Conseil d'administration d'Engie

Christian NIBOUREL

Président d'Accenture France

Denis RANQUE

Président du Conseil d'administration d'Airbus Group

Jacques RICHIER

Président-directeur général d'Allianz France

Augustin de ROMANET de BEAUNE

Président-directeur général du Groupe ADP

Frédéric SAINT-GEOURS

Président du Conseil de surveillance de la SNCF

Jean-Jacques SALAÜN

Directeur général Inditex France

Nicolas SEKKAKI

Président d'IBM France

Pierre-Sébastien THILL

Président de CMS Bureau Francis Lefebvre

Délégué Général***Frédéric MONLOUIS-FÉLICITÉ***

Maquette : Iggybook Studio

L'EUROPE QUE NOUS VOULONS

L'Europe doute d'elle-même comme un grand nombre de citoyens doute d'elle. La tendance à la procrastination, à l'autoflagellation et la mise en accusation systématique de l'Union européenne nous font perdre de vue ce qu'elle nous a apporté – et dont le *Brexit* est un puissant révélateur –, la puissance qu'elle représente vue depuis l'extérieur et les menaces considérables qui grandissent à nos portes et dont elle nous protège.

Le manque de pédagogie et de stratégie risque de laisser le champ libre aux partis eurosceptiques et europhobes qui gagnent du terrain dans plusieurs pays. L'heure est grave. Nous sommes peut-être à la veille de la fin de l'Union et du morcellement de l'espace européen. S'il est légitime de porter un regard critique sur l'Union européenne, rejeter en bloc le principe de l'intégration, c'est se vouer à l'impuissance. Il en va de notre sécurité et de notre compétitivité – celle de l'Europe donc celle de la France.

Cette note, qui s'adresse au premier chef aux prochains dirigeants du pays, est le fruit d'une réflexion collective et de nombreuses auditions de représentants d'entreprises de taille et secteurs variés. Elle met en lumière les principaux acquis et voies de progrès de l'Europe tels qu'ils sont perçus par l'entreprise. Elle souligne également les attentes des entreprises vis-à-vis de l'Union européenne : que celle-ci soit moins naïve, « montre ses muscles » et soit un levier efficace de prospérité. L'emploi doit être la priorité absolue, devant la protection du consommateur. Cette Europe de l'offre, vers laquelle il faut tendre, doit mettre l'innovation au cœur de son projet. ■



facebook.com/institut.delentreprise



medium.com/institut-de-l-entreprise



[@inst_entreprise](https://twitter.com/inst_entreprise)



instagram.com/inst_entreprise



linkedin.com/company/institut-de-l-entreprise



**INSTITUT DE
L'ENTREPRISE**

29, rue de Lisbonne - 75008 Paris

Tél. : +33 (0)1 53 23 05 40

www.institut-entreprise.fr