



EUROPE & ENTREPRISES

ASSOCIATION FOR EURO-ENTREPRENEURS

CAHIER DES CHARGES DES EURO-ENTREPRENEURS POUR TIRER UN MEILLEUR PARTI DE L'EUROPE

EURO-ENTREPRENEURS' SPECIFICATIONS TO MAKE THE MOST OF EUROPE

**Un document Europe & Entreprises
mars 2008**





L'EUROPE A UN BESOIN VITAL D'EURO-ENTREPRENEURS !

Face à une concurrence internationale activée par la globalisation, nos économies européennes accusent le coup. Elles ne peuvent compter que sur des taux de croissance modestes, dans un environnement économique qui se durcit. Les coûts de l'énergie et des matières premières s'alourdissent. La facture des dépenses de protection sociale s'envole. La concurrence se renforce dans les secteurs tant à faible qu'à forte intégration technologique. Les difficultés persistent sur le front de l'emploi. Et les délocalisations apparaissent de plus en plus fréquentes et visibles.

Cette crise d'adaptation se double d'une crise de confiance, dont la construction européenne fait les frais, par delà l'opération de sauvetage institutionnel engagée par le traité de Lisbonne. Du côté des Etats, l'heure est davantage au repli autour de son propre drapeau qu'aux grandes visions et aux gages de volonté commune. Du côté de l'opinion, malmenée par une attitude européenne peu lisible des dirigeants politiques et par des difficultés de vie accrues, persiste un triple déficit européen de ressenti, de confiance et d'appropriation.

Quant aux entreprises, elles sont prises en tenailles entre le rétrécissement constant de l'espace national, où les gouvernements ont de plus en plus de mal à les inscrire et les retenir, et l'appel au grand large d'une globalisation qui connaît peu d'autre règle que la loi du gagnant et rebat toutes les cartes. Entre ces deux rivages, l'espace européen manque de consistance, de colonne vertébrale, de dynamisme et de solidarité.

Cinquante ans après, Jean Monnet lui-même aurait sans doute constaté que son pari s'est trouvé en fin de compte inversé : on a coalisé - plus ou moins bien - les Etats, mais on n'a pas su unir les Européens. Ce sont toujours des entrepreneurs français, allemands ou italiens, appuyés par leur Etat, avec leurs cultures de gouvernance, leurs codes économiques et sociaux, leurs aides fiscales et leurs appuis à l'exportation qui tentent de se redéployer au sein d'un marché sans frontières dont l'espace européen n'est que l'abord le plus immédiat. Les équipes sont demeurées essentiellement nationales, et la Commission européenne ne siffle que les hors jeu. Mais où sont donc les euro-entrepreneurs d'une Europe organisée, rassemblée face à la globalisation planétaire ?

Force est de constater qu'on a presque tout fait pour décourager ces euro-entrepreneurs d'exister et de se développer sur de telles bases. Doit-on s'étonner aujourd'hui d'en payer le prix ? Trois exemples illustrent bien ce cruel constat.

Un des grands succès de l'Europe est d'avoir créé un grand marché intérieur sans frontières, aujourd'hui le premier du monde en PIB. Mais l'Europe n'a pas su créer dans le même mouvement une politique européenne de l'offre, appuyée par des euro-entreprises de toutes tailles naturellement intégrées à cette espace européen. Du coup, ce grand marché facilite certes nos échanges avec nos voisins mais crée tout autant un appel d'air qui active la concurrence mondiale sur notre propre marché, sans nous assurer les préférences et les économies d'échelle qu'on était en droit d'attendre.

Le statut européen de société a mis trente cinq ans pour être débloqué. Faute de mérites vraiment probants, il n'a été actuellement choisi que par 70 entreprises ! Et on attend toujours de la Commission qu'elle propose un statut européen simplifié pour les PME. Quant aux statuts européens pour les mutualités, de même que ceux pour les associations, ils ont été purement et simplement retirés par la Commission, faute de perspective d'accord ! N'oublions pas le fantôme du brevet communautaire qui hante toujours des réunions de diplomates en désaccord persistant depuis plus de trente ans ! Quant à la fiscalité européenne des sociétés, elle constitue un véritable jeu de l'oie avec ses cases paradis et ses cases prisons. Telle est aujourd'hui la pauvre panoplie de notre



infortuné euro-entrepreneur, bien désarmé pour porter haut le drapeau européen – qui vient d'ailleurs d'être remisé au grenier par le traité de Lisbonne - !

Ce grand marché sans euro-entrepreneurs est également dépourvu de moyens publics communs pour l'organiser, le structurer et si nécessaire le protéger. L'euro lui-même, autre grand succès à l'actif de l'Europe, reste confié à la gestion exclusive de la Banque centrale de Francfort, en l'absence de toute velléité de l'Eurogroupe des ministres pour engager une gouvernance même embryonnaire de l'économie européenne. L'occasion de faire de la zone euro le laboratoire et l'avant-garde d'une Europe plus intégrée ne paraît même pas effleurer les chefs de gouvernement de ces pays, qui ne paraissent guère désireux d'y troubler la quiétude sourcilleuse de leurs grands argentiers.

Le budget européen, limité à 1% du PIB (20% du PIB pour les Etats-Unis), ne s'intéresse que de façon totalement marginale au financement de projets réellement européens (1% pour les coopérations transfrontalières, 5% pour la recherche européenne – soit trente fois moins que les budgets nationaux de recherche des Etats). Malgré des directives très formelles, les marchés publics européens continuent d'être réservés à 95% à des entreprises nationales, et quand ils s'ouvrent, se soucient peu d'une option préférentielle européenne. Et que dire de l'absence de tous services publics européens, même dans les domaines communs où il n'y a aucune raison d'en éparpiller la gestion entre 27 administrations nationales (cf. douanes, sécurité économique et financière, propriété intellectuelle) ?

Il manque enfin aux prescriptions des institutions de Bruxelles, qui rapprochent nos lois mais tendent aussi à s'y surajouter et à restreindre l'espace associatif et contractuel, et donc le dynamisme même des Européens, une implication active des acteurs économiques et sociaux de la société civile européenne. Il est temps d'associer les représentants des usagers dans une meilleure simplification de projets de réglementation européenne en amont, avec des analyses d'impact systématiques et publiques. Il est temps de donner aux acteurs socioprofessionnels européens des facultés réelles d'autorégulation et de corégulation pour compléter et simplifier la réglementation, non seulement dans le domaine social mais aussi les services, le commerce, les consommateurs, l'énergie ou l'environnement.

Il faut également densifier le tissu entrepreneurial européen en facilitant la sous-traitance à l'échelle européenne entre entreprises de toutes tailles, et renforcer aussi les partenariats publics/privés pour activer les réseaux trans-européens de transports, d'énergie et de télécommunications. Il est urgent de donner aux Européens des libertés d'initiatives accrues, notamment d'intensifier les coopérations transfrontalières, et de multiplier les échanges de formation engagés dans le cadre Leonardo ou Erasmus : là se trouve le vrai passeport d'une citoyenneté européenne !

Promouvoir d'authentiques euro-entreprises au sein d'une Europe plus européenne, plus organisée et plus participative. Tel est l'objet du « cahier des charges des euro-entrepreneurs » que vient de publier l'association Europe et Entreprises, autour de dix-huit priorités, à la suite d'une large investigation auprès d'entreprises de toutes tailles. Ce cahier des charges témoigne de la volonté mais aussi de l'impatience des euro-entrepreneurs à obtenir les moyens pour tirer un meilleur parti de l'Europe. Impatience de dépasser l'Europe actuelle du plus petit commun dénominateur, des additions nationales laborieuses, l'Europe réduite aux acquêts et donc aux seconds rôles. Impatience de construire ensemble une Europe plus et mieux intégrée, à effet multiplicateur, capable de libérer de nouvelles énergies qui ne demandaient qu'à pouvoir s'exprimer.

Impatience d'une Europe où il est enfin possible et payant de devenir Européens. Donc, de faire gagner l'Europe !

Philippe LAURETTE
Président

Bruno VEVER
Secrétaire général



EUROPE & ENTREPRISES

ASSOCIATION FOR EURO-ENTREPRENEURS

CAHIER DES CHARGES DES EURO-ENTREPRENEURS POUR TIRER UN MEILLEUR PARTI DE L'EUROPE

Les entrepreneurs européens ont besoin de s'appuyer sur une vraie valeur ajoutée européenne. Ils en attendent l'effet de levier qui leur permettra de devenir pleinement des euro-entrepreneurs, mieux équipés pour affronter avec succès une concurrence activée par la mondialisation.

Certes, l'Europe a déjà démontré qu'elle est leur meilleur atout : premier marché et premier partenaire commercial du monde, avec une monnaie unique de statut international, une voix unique à l'appui d'une globalisation mieux organisée, ancrée sur sa construction sans égale d'une intégration politique, économique et sociale, l'Europe unie est déjà une référence de rang mondial.

Malgré ces succès déjà remarquables, les progrès d'intégration européenne n'en sont pas moins restés trop disparates et trop inégaux pour répondre à l'attente légitime des euro-entrepreneurs. Il leur manque toujours des outils communs et efficaces, un environnement porteur et cohérent, des libertés d'initiatives et de partenariats. On peut certes escompter du nouveau traité de Lisbonne un peu plus d'efficacité dans le fonctionnement institutionnel de l'Europe à 27. Mais ce traité connaît aussi ses contradictions et ses limites, dont témoigne la renonciation aux symboles européens. Il ne saurait suppléer le déficit actuel de vision, de volonté et de solidarité au sein des Etats membres, ni remédier à la crise de confiance, d'identification et de participation qui affecte aujourd'hui les citoyens.

Si l'Europe ne trouve pas un second souffle, sa croissance économique, son rang technologique, ses emplois, sa protection sociale et sa qualité de vie vont être inéluctablement menacés. Ce cahier des charges précise les priorités qui apparaissent dès lors indispensables aux euro-entrepreneurs.

I. DES OUTILS COMMUNS ET EFFICACES

Avec l'édification du marché commun, les entrepreneurs attendaient des outils communs, qui n'ont toujours pas été forgés. Cinquante ans après, ils les attendent encore. Quand mettra t-on un terme à cette attente digne de Beckett ?

1. un statut européen ouvert à toutes les entreprises

Les Etats ont mis trente ans à surmonter leurs désaccords sur un statut européen de société. Aujourd'hui adopté, il reste confidentiel (à peine 70 en 2007), inadapté pour les petites entreprises et insuffisamment attractif, y compris sur le plan fiscal. Un projet correspondant intéressant les mutualités a été retiré par la Commission, faute de perspective d'accord. Quant aux PME, la Commission a attendu cinquante ans pour annoncer qu'elle envisage de proposer un statut européen qui leur soit ouvert. On l'attend toujours. Devra t-on ensuite attendre à nouveau trente ans pour qu'il soit adopté, ou bien retiré faute de perspective d'accord ? Il est urgent de remettre de telles pendules européennes à l'heure, c'est-à-dire celle d'une concurrence qui n'attend pas, et d'entrepreneurs européens qui ne peuvent plus attendre indéfiniment !



2. un statut européen d'association

Déception identique pour les associations. Même celles créées pour représenter les intérêts européens de leurs membres ne disposent toujours pas d'un statut européen. Elles sont contraintes d'opter pour le droit national du pays où elles sont implantées, tel un statut belge pour les nombreuses implantées à Bruxelles. Il est indispensable que la Commission présente à nouveau le projet de statut européen qui a été, là aussi, malencontreusement retiré sous prétexte d'absence de perspective d'accord, et qu'elle le fasse rapidement adopter, à charge pour les Etats réticents de se justifier devant les citoyens.

3. un brevet communautaire

Alors même que l'Union européenne s'est fixé en 2000 à Lisbonne l'objectif de devenir d'ici 2010 «l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde», elle s'est avérée incapable d'en faire le premier pas, c'est-à-dire d'adopter un régime de brevet communautaire, dont le projet reste bloqué depuis 1975. Autant prétendre gagner les jeux olympiques en étant incapable de parcourir sa chambre. L'alternative actuellement offerte, avec le brevet européen «à la carte», limitant la protection à une liste optionnelle de pays, reste trop coûteuse et insuffisante. Il faut à présent trancher en faveur d'un brevet communautaire fiable et compétitif, validé à l'échelle de toute l'Union, s'appuyant sur le référentiel trilingue – anglais, français, allemand – pratiqué par l'Office européen des brevets et confirmé par le protocole de Londres. Ceci devrait aller de pair avec une meilleure efficacité européenne pour protéger la propriété intellectuelle et combattre les contrefaçons.

4. un régime définitif de TVA

On est toujours dans le régime «provisoire» qui impose aux entrepreneurs des déclarations de TVA individualisées en fonction des différents Etats membres. Avec 27 Etats membres, ce régime devient kafkaïen. Il rend également possible trop de fraudes, sur lesquelles on a jeté un voile pudique. Il est impératif de s'entendre, comme cela aurait dû être le cas depuis dix ans, sur un formulaire unique de TVA simplifiant les échanges intracommunautaires. Les incidences budgétaires du maintien de taux diversifiés dans les différents Etats devraient être réglées, comme l'a proposé la Commission, à travers une caisse de compensation permettant d'apurer les comptes nationaux en fonction des statistiques commerciales.

5. la suppression des doubles impositions

De trop nombreux cas de double imposition continuent d'handicaper injustement les entrepreneurs de sociétés qui ont différentes implantations nationales. Des centaines de conventions fiscales bilatérales ont été conclues entre les Etats membres mais ne répondent que très imparfaitement à la diversité des cas. Surtout, elles constituent un enchevêtrement aussi incompréhensible qu'inextricable, qui contredit l'existence même d'un marché unique européen. Les projets de la Commission visant à y remédier, même partiellement, sont bloqués depuis des décennies en raison des exigences d'unanimité. Les pays de la zone euro devraient déjà convenir de supprimer entre eux ces doubles impositions, ce qui faciliterait l'adoption ultérieure d'un règlement analogue pour toute l'Union.

6. un régime européen de crédit exportation

Alors que l'Union européenne a développé sur son marché intérieur une politique commune de concurrence et d'encadrement des aides publiques aux entreprises, tout en accordant aussi de telles aides à travers les fonds communautaires, rien n'a été fait pour rapprocher les régimes d'assurance crédit à l'exportation qui sont demeurés essentiellement nationaux. Cette situation affecte l'égalité des conditions de concurrence des entreprises sur les marchés extérieurs et contredit l'identité économique et commerciale de l'Europe dans la mondialisation. Il conviendrait donc d'engager un encadrement commun de ces régimes nationaux, qui pourrait prélude à la mise en œuvre d'un même système. Là encore, l'exemple pourrait être donné par les pays de la zone euro puisqu'ils partagent la même monnaie et des dispositions financières déjà très unifiées.



II. UN ENVIRONNEMENT PORTEUR ET COHERENT

Le mode de coexistence et de complémentarité entre les échelons européen et nationaux de décision et de gestion n'a toujours pas été clairement choisi par les dirigeants politiques. Le cadre européen dans lequel évoluent les entreprises est dès lors marqué par une forte hétérogénéité et beaucoup de contradictions. L'échec du traité constitutionnel n'a pas contribué à y remédier. Le traité de Lisbonne conclu en 2007 devrait améliorer la capacité de décision de l'Europe élargie, mais au coût d'un dispositif global de plus en plus complexe. Par delà ces problèmes institutionnels récurrents, des mesures doivent être engagées d'urgence pour redresser la gestion politique et administrative de la Maison Europe.

1. un marché unique méritant son nom

Au cours des dernières décennies, le marché intérieur européen a connu d'importants progrès, sous l'impulsion du programme «1992», comme de l'accord Schengen supprimant les contrôles des personnes. Il s'est ensuite fortement élargi en direction de l'Est, passant à 27 Etats membres, réunissant près de 500 millions d'Européens d'un bout à l'autre du continent. Pourtant, ce marché dit unique est encore loin d'être achevé au sens raisonnable du terme, et ne tourne en réalité qu'à mi-régime. Les marchés publics qui représentent 16% du PIB restent en pratique à plus de 90% des chasses gardées nationales, en dépit d'obligations restées très formelles de publicité européenne. Les marchés de la défense échappent à toute prescription communautaire. Quant aux services, qui représentent deux tiers du PIB, ils demeurent largement cloisonnés sous le poids de dispositions et de pratiques nationales qui ne seront guère affectées par le peu ayant subsisté du projet Bolkestein. Si des mesures plus courageuses étaient enfin prises, avec davantage le souci d'un régime européen préférentiel face à la globalisation, et avec davantage de règlements clairs et directs et moins de directives floues et mal appliquées, le marché unique pourrait tourner non plus à mi-régime mais aux deux tiers. Cela lui donnerait la capacité de renouer avec des taux de croissance et d'emploi beaucoup plus proches de ceux de ses grands concurrents mondiaux.

2. une valeur sociale et environnementale ajoutée

La construction européenne ne saurait être identifiée à un moins disant social ou environnemental, comme ses détracteurs ont souvent cherché à l'accréditer. Son développement durable ne pourra s'affirmer et réussir qu'en s'appuyant sur un triple socle, ancré sur les exigences de compétitivité économique, d'un progrès social responsable et de qualité environnementale. La pleine appropriation de l'Union européenne par les citoyens et la réussite de la stratégie compétitive et d'emploi convenue à Lisbonne en 2000, dépendent directement d'un meilleur équilibre dynamique entre ces exigences. Une telle harmonisation, au sens plein du terme, est à notre portée si les institutions européennes, les Etats membres et les acteurs de la société civile (à commencer par les partenaires sociaux européens avec un agenda de concertation) veillent à concilier, dans un esprit de partenariat mutuel, le nécessaire renforcement des libertés européennes avec un meilleur ressenti d'efficacité et de protection accrues à ce niveau.

3. une gouvernance effective de l'euro

Réussite majeure de la construction européenne, l'euro facilite et sécurise les échanges, tout en exprimant une identité commune forte. Le maillon faible du dispositif demeure l'insuffisance de l'Eurogroupe des ministres de l'économie et des finances des Etats participants. Largement rivés à leurs prés carrés nationaux, ils se sont avérés hors d'état de faire contrepoids à la Banque centrale européenne qui fonctionne de façon fédérale. Il est urgent que les Etats de l'Eurozone s'engagent dans une gouvernance effective de l'euro, permettant de consolider la confiance et d'attirer capitaux et investissements. L'objectif affiché de lutte contre les concurrences fiscales qualifiées de dommageables ne saurait constituer à lui seul une politique crédible.



Il manque un plan cohérent et ambitieux, avec un contrôle multilatéral des budgets et lois de finances des Etats, une réduction coordonnée des dettes publiques allant de pair avec une modération des prélèvements obligatoires, une harmonisation des assiettes fiscales, à commencer par celle de l'impôt sur les sociétés, un dispositif pour affronter tout choc asymétrique au sein de l'eurozone, une représentation extérieure unifiée de l'euro. On est encore loin du compte : tout se passe comme si l'euro avait été un achèvement, alors qu'il ne peut être, pour s'affirmer durable, qu'un point de départ. Un premier pas serait d'impliquer les chefs de gouvernement dans des Eurosommets, notamment la veille des Conseils européens.

4. un budget européen redéployé

Les finances européennes ont été réduites au plus petit dénominateur, l'élargissement n'ayant paradoxalement fait qu'accentuer cette politique très restrictive. Ne représentant que 1% du PIB européen (à comparer avec les 20% du budget fédéral américain), elles sont surtout engagées dans des dépenses agricoles et des appuis aux régions en retard. Par contre, elles ne financent que très marginalement les investissements liés à l'avenir et aux exigences d'une compétitivité accrue (recherche, formation, énergie, environnement). Faut de pouvoir renforcer un budget déjà profilé sur ces bases jusqu'en 2013, il reste à tenter de faire mieux avec moins. Il faudrait ainsi développer une ingénierie financière intelligente, appuyant l'esprit d'entreprise et d'innovation mais non l'assistanat, et donnant au budget européen un effet plus catalyseur, plus attractif pour les investissements publics et privés, dans les domaines conditionnant l'avenir. A l'instar de la Banque européenne d'investissement, en liaison étroite avec elle et avec le réseau bancaire européen, les fonds structurels de l'UE devraient ainsi pouvoir, en complément des aides non remboursables, accorder des prêts, des bonifications, des garanties d'emprunts, des appuis en capital investissement et en capital risque. Le budget pourrait alors appuyer plus efficacement la recherche européenne, la formation transfrontalière, les réseaux trans-européens. Consacrer l'argent européen aux projets européens, ce serait déjà une heureuse innovation.

5. des services publics à l'échelle européenne

«Ultralibéraux» et «souverainistes» se sont déjà mis d'accord sur un point : faire échec à toutes initiatives de service public européen, les uns au nom d'un primat sans partage de la loi du marché, les autres au nom de services publics nationaux érigés en bastilles. Pour l'entrepreneur européen, le bon sens est de revendiquer un encadrement optimal des marchés par des services publics efficaces, là et au niveau où ils s'avèrent vraiment nécessaires. Souvent, ce niveau doit être aujourd'hui européen, dans le respect même du principe de subsidiarité. Il s'agit d'une question de cohérence et d'économie d'échelle. Il est donc plus que temps de se doter de services publics européens, qui pourraient se développer sur la base des Agences européennes déjà créées pour gérer divers aspects du marché unique. Ces services publics européens devraient notamment gérer les douanes communes aux frontières extérieures, la sécurité économique et financière, la protection civile et environnementale, la propriété industrielle et intellectuelle.

6. une stratégie mondiale solidaire

Un atout essentiel de l'intégration européenne est de parler d'une seule voix dans les négociations commerciales, avec un poids correspondant. Les mandats de négociation devraient tous être décidés selon une règle majoritaire, ce qui n'est toujours pas le cas pour les services, la propriété intellectuelle ou les investissements étrangers. La concertation avec les milieux socioprofessionnels concernés et leur association à la définition des objectifs commerciaux devraient être renforcées. L'Union devrait être plus exigeante auprès de ses partenaires internationaux sur les règles qui encadrent le commerce international, et faire pression pour les élargir sur les plans concurrentiel, environnemental et également social. L'Union devrait aussi promouvoir activement le développement d'autres marchés communs dans le monde, qui conditionnera largement l'amélioration de la structuration et de l'équilibre du commerce mondial.



III. DES LIBERTES D'INITIATIVES ET DE PARTENARIATS

L'Europe s'est longtemps construite dans une quasi clandestinité, loin de la société civile et de l'opinion. Il en est résulté un déficit d'information, de participation et d'appropriation, dont la nuisance a été particulièrement mise en évidence par les échecs des référendums français et néerlandais sur le traité constitutionnel. Aujourd'hui, la construction européenne ne peut plus être une chasse gardée des ministres, des diplomates et des fonctionnaires, même avec l'appoint des parlementaires européens. Les entrepreneurs, comme les autres acteurs de la société civile, doivent avoir une liberté accrue d'initiatives à cette échelle. La réussite de l'entreprise Europe en dépend directement.

1. une réglementation simplifiée pour l'utilisateur

Le prix à payer pour obtenir des réglementations communes est trop souvent leur complexité excessive. Produit de compromis politiques, elles sacrifient trop facilement l'intérêt de l'utilisateur à celui des Etats. Pourtant, il est impératif pour l'entrepreneur européen de pouvoir s'appuyer sur des règles communes transparentes et efficaces encadrant des règles nationales plus «eurocompatibles». Simplifier la réglementation en Europe est un exercice en vérité complexe, qui ne pourra pas être mené à bien sans une association en amont des représentants des usagers. Ceux-ci devraient être consultés systématiquement lors d'analyses préalables d'impact pour tous les projets de réglementation, vérifiant leur nécessité et les possibles alternatives, leur rapport coût bénéfice, leur proportionnalité et leurs effets pour l'utilisateur. Cette analyse devrait être publique et accompagner obligatoirement tout projet.

2. des espaces européens d'autorégulation

Sur le plan européen comme sur le plan national ou régional, les pouvoirs publics ne sauraient tout réglementer. Ils doivent reconnaître aux acteurs de la société civile des espaces de liberté et de responsabilité leur permettant de définir des règles qui les concernent (autorégulation) ou de préciser certains aspects de la réglementation publique dans leur domaine (corégulation). L'autonomie contractuelle des partenaires sociaux européens leur a été reconnue par le traité, à leur demande expresse. D'importantes dispositions sociales, entérinées par le Conseil, en sont directement issues. Sans que le traité l'ait explicitement prévu, de telles approches se sont également développées dans d'autres domaines : normalisation technique, reconnaissances professionnelles, prestation de services, commerce y compris e-commerce, sécurité des livraisons et paiements, droit des consommateurs, énergie, environnement. Un accord interinstitutionnel européen de 2003 a encadré les modalités de telles approches. Il faut à présent que le législateur européen aménage dans sa réglementation des espaces de liberté encourageant ces pratiques, sous son contrôle et en complémentarité avec lui. Cet appui devrait également concerner les modes alternatifs de règlements des conflits (conciliations, médiations).

3. des partenariats européens public/privé

Le budget européen est modeste mais les capitaux européens sont abondants. Il faut les inciter à s'investir davantage en Europe : dans les divers aspects et secteurs de l'activité économique, mais aussi au service de grands projets fédérateurs. On citera notamment la recherche civile et de défense, les technologies environnementales, les réseaux trans-européens de transports, de télécommunications et d'énergie. Il faut aussi créer des synergies entre le programme cadre de recherche développement européen et les programmes nationaux de recherche. Ceci supposerait également une politique industrielle européenne favorisant l'affirmation de champions européens dans des secteurs et des technologies jouant un rôle déterminant, avec un véritable appui des crédits et des marchés publics européens, comme nos grands concurrents internationaux le pratiquent chez eux.

4. des coopérations transfrontalières actives

Le marché unique ne saurait se limiter à une addition des marchés nationaux des 27 Etats membres. Il doit aussi constituer le résultat d'une mise en synergie des économies régionales et locales,



activant leurs échanges et leurs complémentarités. Les régions frontalières et leurs entreprises sont particulièrement sensibles tant aux progrès qu'aux problèmes liés à l'intégration : mise en concurrence, harmonisations et reconnaissances mutuelles, marché du travail, consommateurs, délocalisations, etc. Elles constituent de véritables points de soudure du marché unique qu'il convient de renforcer prioritairement. Pourtant, l'affectation des aides communautaires aux questions de coopération interrégionale demeure beaucoup trop marginale (à peine 1% du budget communautaire). L'Union devrait accorder une attention accrue aux problèmes spécifiques des régions frontalières et appuyer davantage les initiatives de développement et d'encadrement des échanges transfrontaliers, qui constituent de véritables laboratoires sur le terrain sur les moyens de faire progresser l'intégration.

5. des échanges intensifiés de formation

Le renforcement des coopérations transfrontalières doit tout particulièrement bénéficier aux échanges de formation. Les programmes Erasmus et Leonardo ont déjà permis de développer considérablement les parcours européens d'étudiants et de stagiaires. Des millions de jeunes ont pu ainsi consolider leurs connaissances, leur expérience et leur ressenti européen. Cette approche vécue de l'Europe doit devenir une dimension naturelle des parcours éducatifs, notamment de l'apprentissage et de l'université. Il convient donc de promouvoir la multiplication d'accords européens entre écoles, universités et organes de formation, qui conditionneront l'émergence d'une identité européenne multiculturelle et multilinguiste. Là réside le véritable passeport d'un citoyenneté européenne mieux ressentie et donc mieux affirmée.

6. l'affirmation d'euro-entreprises de toutes tailles

A l'heure de la mondialisation, l'évocation d'un patriotisme économique n'a plus guère de sens à l'échelle restreinte de chacune de nos nations européennes. On ne saurait en dire autant à l'échelle européenne, si les Européens décidaient de s'en donner les moyens. Pourtant, par delà les classifications d'entreprises en locales, nationales ou multinationales, rares sont celles qui ont d'abord une image européenne. Un consortium comme Airbus compte parmi les exceptions à la règle. La Commission européenne devrait, à travers sa politique de concurrence, encourager davantage les regroupements et coopérations entre entreprises européennes, et notamment favoriser l'émergence de groupes européens plus nombreux et plus compétitifs, capables d'affronter avec succès leurs concurrents internationaux sur un marché de référence qui devient de plus en plus mondial. La dimension européenne ne devrait pas pour autant être l'apanage de grands groupes. Au contraire, elle devrait concerner également un nombre croissant de PME, notamment à travers des initiatives de mises en réseaux et de «clusters», ainsi qu'un meilleur fonctionnement de la sous-traitance à l'échelle européenne. Promouvoir l'affirmation d'euro-entreprises de toutes tailles et dans tous les secteurs d'activités devient aujourd'hui la condition d'affirmation de l'Europe elle-même. Ceci supposerait de donner suite aux revendications du présent cahier des charges. En y répondant, on créerait enfin les conditions de développement et de réussite de telles euro-entreprises. Et en libérant le dynamisme de ces euro-entreprises, on assurerait bien sûr le développement et la réussite de l'Europe et des Européens eux-mêmes.

Ce cahier des charges est clair. Il reste à le mettre en œuvre !

EUROPE & ENTREPRISES

Association for euro-entrepreneurs
Président : Philippe LAURETTE
Secrétaire Général : Bruno VEVER
BIPE Immeuble le Vivaldi
11, rue René Jacques
F - 92138 Issy-les-Moulineaux cedex
Tél : + 33 (0)1 70 37 23 23
Fax : + 33 (0)1 70 37 23 00
Mail : entreprise_europeenne@yahoo.fr
Site web: www.europe-entreprises.com

Pour recevoir un dossier sur Europe & Entreprises, contactez le secrétariat de l'association en envoyant votre carte de visite, en téléphonant ou en adressant un mail.

Europe & Entreprises est une association pour les euro-entrepreneurs et un lieu de rencontre, d'information et de débats sans tabous sur l'Europe.

Association loi de 1901. Publié en mars 2008



EUROPE & ENTREPRISES

ASSOCIATION FOR EURO-ENTREPRENEURS

EURO-ENTREPRENEURS' SPECIFICATIONS

TO MAKE THE MOST OF EUROPE

European entrepreneurs need to be able to rely on real added value from Europe. They expect it to provide them with enough leverage to turn them into fully fledged Euro-entrepreneurs better able to face the competition generated by globalisation.

Europe has already made it clear that it is their best asset : first market and first trade partner in the world, with a single currency of international level, a single voice for a better organized globalisation, and its unchallenged construction of a political, economic and social integration, the united Europe is already a world class reference.

Even widely successful, European integration has however been too patchy and uneven to meet the legitimate expectations of Euro-entrepreneurs. They still lack common and effective tools, a favourable and consistent environment and more freedom for initiatives and partnerships. The new Lisbon treaty should contribute to a better efficiency in institutional functioning of the EU-27. But this treaty has also its own contradictions and shortcomings, like the withdrawal of European symbols. It will not make up for the current lack of vision, will and solidarity within the member States, neither for the ongoing crisis in confidence, identification and involvement among the citizens.

If Europe does not find quickly a new impetus, its economic growth, technological level, employment, social protection and quality of life will inevitably be threatened. These specifications list priorities which seem therefore essential to Euro-entrepreneurs.

I. COMMON AND EFFECTIVE TOOLS

Entrepreneurs expected the common market to translate into a set of common tools, not yet created. Fifty years later, they are still waiting. When will this Beckettian waiting be over?

1. a European statute for all companies

It has taken States thirty years to overcome their differences over the statute for a European Company. Having finally been adopted, it still remains confidential (only 70 in 2007), inappropriate for smaller companies and not attractive enough, even from a tax perspective. A similar proposal covering mutual insurance companies has been withdrawn by the Commission because there was little prospect of agreement. And in the case of SMEs, it has taken the Commission fifty years to announce its intention to draw up a proposal for a European statute covering these businesses. We are still waiting. Will we have to wait another thirty years for it to be adopted, or even withdrawn for want of agreement? We urgently need Europe to get back in step, i.e. with competition, which waits for no one, and with businesses, which cannot afford to wait indefinitely!



2. a European statute for associations

Associations have been similarly disappointed. Even those which represent the European interests of their members are still not covered by a European statute. They have to be governed by the national law of the country where their headquarters are based, e.g. a Belgian statute in the case of many associations having chosen Brussels. It is vital for the Commission to present a fresh proposal for a European statute – another instance where a proposal had to be inopportunately withdrawn because there was little prospect of agreement - and for the proposal to be adopted soon, the onus being on reluctant states to explain their hesitation to citizens.

3. a Community patent

Despite having set itself the goal of becoming "the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world by 2010" in Lisbon in 2000, the Union has proved incapable of taking the first step, i.e. adopting a Community patent. The proposal has been blocked since 1975. This is tantamount to aspiring to win the Olympics when you can barely get around your bedroom. The current alternative proposal for a European patent, with a protection limited to a restricted number of countries, is as costly as it is unsatisfactory. The time has come to get a reliable and competitive Community patent, valid in the whole Union, with the three reference languages – English, French, German – already used in the European Patent Office and confirmed in the London Protocol. This should go with more European efficiency in protecting intellectual property and fighting counterfeit trade.

4. a definitive VAT system

We are still using a "provisional" system that forces businesses to issue specific VAT declarations for each member state. With 27 member states, the system is beginning to assume Kafkaesque proportions. It also creates opportunities for fraud, which are discreetly played down. It is imperative, and has been for some ten years, that we agree on a single VAT form simplifying trade within the European Union. The budgetary impact of different states applying different rates needs to be dealt with, as suggested by the Commission, via a compensation fund enabling states to balance their national accounts according to trade statistics.

5. no dual taxation

There are still several instances where businesses are unfairly handicapped by dual taxation because they are located in different countries. Hundreds of bilateral tax agreements have been concluded between member states, but they are far from covering the many different types of situations. Moreover, they are so confusingly and inextricably entangled as to cast doubt on the very existence of a single European market. Commission proposals to solve the problem, albeit partially, have been blocked for years because of the unanimity requirement. The members of the euro area should at least agree among themselves to drop dual taxation, which would make it easier to adopt a similar regulation for the entire Union.

6. a European export credit system

Although the EU has developed a common competition policy for the internal market and a framework for state aid to businesses, whilst also granting similar aid through EU funds, nothing has been done to align export credit insurance systems, which are still essentially national. This situation has created an unlevelled playing field for businesses competing on external markets and contradicts the economic and trading identity of Europe in a globalised world. As a result, these national systems need to be incorporated in a single framework, which could be a first step towards implementing a uniform system. This is another situation where the Euro area countries could lead by example since they share a currency and financial measures that are already very uniform.



II. FAVOURABLE AND CONSISTENT ENVIRONMENT

Political leaders have not yet made a clear choice as to how European and national decision-making and management levels are to coexist and complement each other. As a result, businesses are evolving in a European framework that is extremely heterogeneous and contradictory. The failure of the constitutional treaty has not helped the situation. The new Lisbon treaty concluded in 2007 should improve decision-making in an enlarged Europe, but the price to be paid is an increasingly complex blanket measure. Beyond these recurring institutional problems, urgent measures are required to put Europe's policy and administrative management in order.

1. a single market deserving of the name

In recent decades, the European single market has made considerable progress due to the "1992" programme and the Schengen agreement lifting border controls for people. At a later stage, it was substantially extended eastwards to 27 member states, uniting 500 million Europeans across the continent. Nevertheless, the single market is far from complete in the real sense of the term and is only half functional. In practice, 90% of public procurement tenders, accounting for 16% of GDP, remain reserved national hunting grounds despite formal obligations to publish them throughout Europe. Defence markets are not in any way governed by EU legislation. As for services, which account for two-thirds of GDP, they continue to be largely hemmed in by national measures and practices that will barely be affected by what little has been salvaged from the Bolkestein proposal. If more courageous measures were finally adopted, geared more to a preferential European system to confront globalisation, with clearer and more straightforward regulations and fewer vague and badly applied directives, the single market would no longer be half functional but two-thirds functional. This would help to bring its growth and employment rates closer to those of its major world competitors.

2. added social and environmental value

The European project cannot afford to be equated with the lower social or environmental standards so often ascribed to it by its detractors. Its sustainable development cannot take root and succeed unless it is founded on three considerations: economic competitiveness, responsible social progress and environmental quality. Citizen-ownership of the European Union and the success of the competitiveness and employment strategy set out in Lisbon in 2000 depend directly on a better dynamic balance between these imperatives. Harmonisation, in its full meaning, is within reach provided that the European institutions, the member states and civil society stakeholders (in the foreground the European social partners with a concerted agenda) make an effort to reconcile, in a spirit of cooperation and partnership, the necessary reinforcement of European freedoms with a better understanding of the need for increased effectiveness and protection in this area.

3. effective governance of the Euro

The Euro, a major accomplishment of the European project, makes trade easier and more secure while creating a shared identity. Its weakness remains the inadequacy of the Eurogroup of economic and finance ministers of the participating states who remain largely anchored in their national mindsets and have proved unable to counterbalance the European Central Bank, which operates on a federal basis. The members of the Euro area urgently need to commit to effective governance of the Euro in order to build confidence and attract capital and investment. The stated objective of combating a so called harmful tax competition will not be enough in itself to develop a credible policy. What is lacking is a consistent and ambitious plan with multilateral monitoring of the states' budgets and finance laws, a coordinated reduction in public debt coupled with moderation in tax and social security contributions, harmonisation of tax bases starting with company taxation, a mechanism for absorbing asymmetric shocks in the Euro area, and a united external representation of the Euro. We are still far from having achieved this. We behave as though the Euro were an accomplishment in itself, whereas in order for it to remain sustainable, it can only be a starting point. A first step would be to involve heads of government in Euro summits, i.e. the day before European Councils.



4. a redeployable budget

European finances have been reduced to the lowest common denominator. Paradoxically, enlargement has reinforced this very restrictive policy. They amount to a mere 1% of European GDP (compared with 20% for the US federal budget) and are predominantly allocated to agricultural expenditure and support for lagging regions. On the other hand, they contribute little to investment in the future and the need to increase competitiveness (research, training, energy and the environment). Given the impossibility of strengthening a budget that has already been set on this basis until 2013, our only alternative is to do more with less. We therefore need to develop astute financial engineering practices based on an entrepreneurial and innovative spirit - rather than aid - thereby ensuring that the European budget acts more as a catalyst, attracting more public and private investment in the sectors of the future. Following the example of the European Investment Bank, and in close cooperation with it and with the European banking network, the EU Structural Funds should, for this reason, be in a position to complement non-refundable aid with loans, rebates, loan guarantees, support in the form of capital investment and venture capital. The budget would then be able to provide effective support for European research, cross-border training and trans-European networks. Spending European money on European projects would in itself be a positive innovation.

5. pan-European public services

“Ultra-liberals” and “sovereignists” are already in agreement on one point: ensuring that all European public service initiatives fail, the former by insisting on the absolute supremacy of market laws, and the latter by barricading their national public services. From the European entrepreneur's point of view, it would be sensible to call on effective public services to develop an optimum framework for markets, wherever and at whatever level they may prove necessary. Often, nowadays, the principle of subsidiarity itself requires this to be the European level. It is a question of consistency and economies of scale. It is high time to set up European public services with the ability to develop on the basis of existing European agencies to manage the various aspects of the single market. These European public services would primarily manage joint customs at external borders, economic and financial security, civil and environmental protection and industrial and intellectual property.

6. a united external relations strategy

One crucial advantage of European integration is the ability to speak with one voice during trade negotiations, thereby lending weight to our arguments. Negotiating mandates should be decided according to the majority rule, which is still not the case for services, intellectual property, or foreign investment. Consultation with the relevant socio-occupational sectors and their involvement in defining trade objectives should be stepped up. The European Union needs to be more assertive with its international partners with regard to the rules governing international trade. It should exert pressure to flesh out these rules in the competition, environmental and social spheres. The European Union should also actively promote the development of other common markets around the world, which will go a long way towards improving the structure and balance of international trade.



III. FREEDOM OF INITIATIVE AND PARTNERSHIPS

For a long time the European Union has been developed in virtual secrecy, far removed from civil society and public opinion. This has resulted in an information deficit and a lack of citizen participation and ownership. The ensuing damage was most forcefully brought home by the failed referendums in France and the Netherlands. Today, the European project can no longer remain the sole domain of ministers or diplomats and officials, albeit bolstered by MEPs. Entrepreneurs, as well as other civil society stakeholders, need greater freedom of initiative at this level. The success of European business depends directly on it.

1. user-friendly regulation

The price we all too often have to pay for common regulation is its excessive complexity. Being the outcome of political compromise, common regulation is too ready to sacrifice the users' interest to that of the states. Nevertheless, it is vital for European entrepreneurs to be able to rely on transparent and effective common rules framing more "eurocompatible" national rules. Simplifying EU regulation is a genuinely complex task, which cannot be carried out successfully without involving user representatives upstream of events. The latter should be consulted systematically during preliminary impact assessments on all legislative proposals in order to assess their usefulness and possible alternatives, their cost-benefit ratios, their proportionality and their impact on the user. These studies should be public and should be mandatory for all proposals.

2. European areas for self-regulation

It is impossible for the public authorities to regulate everything at European level, just as it is impossible for them to regulate everything at national or regional level. They need to allow civil society stakeholders the freedom and responsibility to draw up the rules that concern them (self-regulation) or to specify certain aspects of public regulation affecting their areas (co-regulation). The contractual autonomy of the European social partners was recognised in the treaty, at their express request. Important social provisions, endorsed by the Council, have been the direct result. Although not explicitly set out in the treaty, similar approaches have developed in other areas: technical standardisation, recognition of qualifications, service provision, commerce, including e-commerce, security of delivery and payment, consumer rights, energy and the environment. The arrangements for these approaches were covered by a European inter-institutional agreement concluded in 2003. The European legislator now needs to allow for these areas of freedom in its regulations, thereby encouraging these practices, under its control and complementarily. This support should also cover alternative methods for settling disputes (conciliation, mediation).

3. European public-private partnerships

The European budget may be small but European capital is abundant. It should be encouraged to invest more in Europe: not only in the various economic sectors but also in major unifying projects. Specific examples would include civilian and military research, environmental technology, trans-European networks, telecommunications and energy. We also need to create synergies between the European research and development framework programme and national research programmes. This also presupposes a European industrial policy that promotes European champions in key sectors and technologies, with proper support from European funds and public procurement, as practised by our major international competitors on their internal markets.



4. active cross-border cooperation

The single market should not be restricted to uniting the 27 member states' national markets. It should also include the outcome of synergies between regional and local economies, fostering trade and building on areas of complementarity. Border regions and their businesses are especially sensitive to the progress and problems brought on by integration: competition, harmonisation, mutual recognition, labour market, consumers, relocations, etc. They weld the single market together, and strengthening them should be a priority. Nevertheless, the allocation of EU funds for interregional cooperation is far too low (barely 1% of the EU budget). The EU should pay greater attention to the specific problems facing border regions and provide more support for cross-border development and trade initiatives, which serve as genuine field laboratories for analysing how integration should be achieved.

5. strengthened training exchange programmes

Stepped-up cross-border cooperation should be particularly beneficial to training exchange programmes. Erasmus and Leonardo have already made it possible to substantially develop the European background of students and trainees. Millions of young people have been able to consolidate their knowledge, experience and "Europeanness". This lived experience of Europe has to become a natural part of education, especially vocational training and university. We therefore need more European agreements between schools, universities and training institutions in order to cultivate a multicultural, multilingual European identity. That is the real passport to a more heartfelt and therefore stronger sense of European citizenship.

6. Euro-enterprises of all sizes

In a globalised world, there is no longer any place for economic patriotism at our reduced national scale. The same cannot be said of the European level, if Europeans were willing to set their minds to it. Nevertheless, businesses, be they local, national or multinational, rarely have a predominantly European image. A consortium such as Airbus is a rare exception. The European Commission should use its competition policy to encourage groupings and cooperation among European businesses and, in particular, encourage more numerous and more competitive European groups, able to compete successfully against their international rivals on an increasingly global market. The European dimension should not however be the reserve of major groups. On the contrary, it should also involve a growing number of SMEs, through initiatives and networking initiatives and "clusters", not to mention facilitating sub-contracting at European level. Promoting the establishment of Euro-enterprises of all sizes and in all economic sectors has now become a precondition for the consolidation of Europe itself. This means taking action on the proposals set out in these specifications. By responding to them, we would at last be creating the conditions for the development and success of Euro-enterprises. And by freeing the potential of these Euro-enterprises, we would be ensuring the development and success of Europe and Europeans themselves.

These specifications are clear. All that remains is to act on them.

EUROPE & ENTREPRISES

Association for Euro-entrepreneurs
President : Philippe LAURETTE
Secretary General : Bruno VEVEUR
BIPE Immeuble le Vivaldi
11, rue René Jacques
F - 92138 Issy-les-Moulineaux cedex
Tel : + 33 (0)1 70 37 23 23
Fax : + 33 (0)1 70 37 23 00
Mail : entreprise_europeenne@yahoo.fr
Web : www.europe-entreprises.com

For more information on Europe & Entreprises, please contact the secretariat by post, phone or e-mail.

Europe & Entreprises is an association for Euro-entrepreneurs and a place for free meetings, information and debates on Europe.

Association loi de 1901. Issue March 2008