

B. 30 501

Collection des **rapports officiels**

Rapport au Premier ministre

Mobiliser nos entreprises sur le marché intérieur européen

Nicolas Forissier

Rapport au Premier ministre

Mobiliser nos entreprises sur le marché intérieur européen

Rapport et propositions

Nicolas Forissier

Député de l'Indre

Parlementaire en mission

Rapport officiel
Nicolas Forissier

© La **documentation** Française

*« En application de la loi
du 11 mars 1957
(art. 41) et du code de la propriété
intellectuelle du 1^{er} juillet 1992,
toute reproduction partielle ou totale
à usage collectif de la présente
publication est strictement interdite
sans autorisation expresse de l'éditeur.
Il est rappelé à cet égard que l'usage
abusif et collectif de la photocopie
met en danger l'équilibre économique
des circuits du livre. »*

ISBN 2-11-003375-4
ISSN 0981-3764
DF 5 3629-6
Paris, 1995

Le Premier ministre

N° 1045/94/SG

Monsieur Nicolas Forissier
Député de l'Indre
Assemblée nationale

Paris le 18 août 1994

Monsieur le Député,

La réalisation du marché intérieur européen est une chance pour nos entreprises. L'effort de modernisation qu'elles ont accompli leur permet de s'affirmer sur ce marché et d'exporter plus. Par ailleurs elles peuvent mettre à profit divers programmes communautaires d'aide, notamment dans le domaine de la recherche.

Encore faut-il que les réglementations communautaires soient adaptées aux contraintes des entreprises, notamment des PME. De même, la pleine efficacité du marché unique suppose que les entreprises soient bien informées de son fonctionnement, ce qui n'est pas toujours le cas aujourd'hui en dépit – ou à cause – de la multiplicité des organismes investis de cette charge.

Aussi ai-je souhaité qu'une réflexion s'engage, abordant la question des relations entre nos entreprises et les institutions communautaires sous quatre aspects :

- l'information sur le marché unique (marchés publics, normes, entraves aux échanges) ;
- la prise en compte par l'Union européenne de la spécificité des PME ;
- les relations entre entreprises de l'Union européenne (relations clients-fournisseurs, coopération entre les autorités administratives et judiciaires pour le traitement des difficultés) ;
- l'accès des entreprises françaises aux programmes communautaires.

Cet examen devra naturellement être conduit avec le souci de proposer des solutions conformes aux principes de subsidiarité et de décentralisation auxquels le gouvernement est fermement attaché.

Compte tenu de votre connaissance des activités industrielles, et en accord avec MM. Longuet, Madelin et Lamassoure, j'ai souhaité vous demander de conduire cette réflexion.

Si vous l'acceptez, vous serez désigné comme parlementaire en mission auprès des trois ministres concernés en application des dispositions de l'article LO. 144 du code électoral.

Pour mener à bien vos travaux, vous pourrez contacter les administrations des ministres intéressés, qui se tiendront à votre disposition pour vous apporter l'aide requise.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Député, l'expression de mes pensées les meilleures et les plus cordiales.

Amicalement.



Edouard Balladur

Sommaire

Préface	7
Avant-propos	9
Introduction	11
 Première partie	
Le constat	13
Chapitre 1	
Quelques données économiques	15
Chapitre 2	
La réglementation européenne et le Marché unique	19
Chapitre 3	
La politique de l'Union européenne en faveur des entreprises, et notamment des PME	25
Chapitre 4	
Les programmes communautaires	35
Chapitre 5	
L'information sur le marché intérieur européen	57
Chapitre 6	
Quelques exemples d'autres pays	77
Chapitre 7	
Le marché intérieur vu de l'entreprise	93
 Deuxième partie	
L'appréciation de la situation et les propositions	101
Chapitre 1	
Les grandes lignes d'une action	103

Chapitre 2	
Soixante-sept propositions pour une Europe plus proche des entreprises	107
Chapitre 3	
Rappel des propositions	149
Conclusion	155
 Annexes	
Annexe 1	
Liste des personnalités rencontrées	159
Annexe 2	
Liste des Euro-Info-Centres français	169
Annexe 3	
La cellule « Entreprises Marché unique » de la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne	177
Annexe 4	
Liste des Représentations françaises à Bruxelles	181
Annexe 5	
La politique de l'Union européenne en faveur des PME	201
Annexe 6	
Exemples de fiches pratiques établies par la cellule « Entreprises-Marché unique »	209
Annexe 7	
Tableau sur les instruments financiers, les programmes communautaires et les PME	219
Annexe 8	
Principales définitions des PME en usage au niveau communautaire	221
Annexe 9	
Liste de quelques rapports consultés	223
Table des matières	227

Préface

M. Edouard Balladur, Premier ministre, a confié le 18 août dernier une mission à Nicolas Forissier sur les relations entre nos entreprises et les institutions communautaires, en particulier sur les problèmes d'information des entreprises et sur leur mobilisation pour mieux profiter des opportunités qu'offre le marché intérieur.

Cette mission a été réalisée avec le concours des ministères de l'Industrie des Postes et Télécommunications et du Commerce extérieur ; des Entreprises et des Affaires européennes. M Forissier est un jeune député qui dirige une petite entreprise d'imprimerie. Il était donc à même de bien comprendre les atouts et les besoins des entreprises.

Les résultats du commerce extérieur de la France n'ont jamais été aussi favorables puisque, pour la deuxième année consécutive, l'excédent de notre balance commerciale en 1994 a été de 90 milliards de francs. Pourtant nos entreprises et particulièrement les PME peuvent mieux profiter du Marché unique.

Le Marché unique, c'est un nouvel univers réglementaire qui a supprimé des entraves que rencontraient nos entreprises, mais peut parfois en créer de nouvelles si la législation communautaire n'est pas adaptée ; ce sont aussi de nouveaux moyens, des politiques communautaires en faveur de la recherche et du développement. Comment mieux associer les entreprises aux décisions qui sont prises, et en aval leur donner l'information au bon moment ?

Il faut d'abord considérer que l'information est un facteur de production comme un autre qui confère un avantage de compétitivité. Le Marché unique est le premier champ d'excellence pour nos entreprises. La bonne connaissance du processus de décision communautaire, et la compréhension des spécificités des marchés de nos partenaires sont donc maintenant partie intégrante du savoir-faire nécessaire à un chef d'entreprises.

De ce point de vue, nos PME ne sont pas toujours favorisées. il est donc de la responsabilité des pouvoirs publics de veiller à mettre à leur disposition les informations qui leur permettent de comprendre leur environnement, d'agir sur lui et d'organiser leur développement.

Notre deuxième préoccupation doit ne pas se contenter d'une politique de communication trop institutionnelle, trop lointaine, trop généraliste et de privilégier la proximité, le professionnalisme et la cohérence des réseaux d'information sur le marché intérieur.

Nous sommes tous favorables à la limitation des excès de l'interventionnisme public, y compris européen : il ne faut pas tout attendre de Bruxelles. Si la Commission européenne joue un rôle d'impulsion et de coordination elle ne peut pas se substituer aux administrations et aux organismes professionnels pour aller au contact des entreprises, sauf à créer une bureaucratie envahissante. L'exigence de transparence, de « service public d'information », d'écoute des opérateurs économiques s'adresse certes à la Commission mais concerne surtout les administrations nationales, les organisations professionnelles, les chambres consulaires. Il ne s'agit donc pas simplement de renforcer la présence française à Bruxelles mais bien de mettre l'information sur le marché intérieur à portée de main de nos chefs d'entreprises.

Je souhaite donc que le rapport de M. Nicolas Forissier et ses multiples propositions soient étudiés dans cet esprit et inspirent l'action de ceux qui ont à cœur de mettre leur professionnalisme au service de la priorité qui a animé la présidence française de l'Union européenne durant le deuxième semestre 1995 : l'Europe et l'emploi.

M. Alain Lamassoure
Ministre des Affaires européennes

Avant-propos

Je souhaite tout d'abord rendre un hommage particulier à Monsieur Alain Lamassoure, ministre délégué aux Affaires européennes, dont l'aide et la confiance ont présidé à l'accomplissement de cette mission parlementaire.

J'adresserai le même hommage aux ministres auprès desquels j'étais aussi placé en mission : Monsieur Gérard Longuet puis Monsieur José Rossi, tous deux ministres de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce extérieur, et Monsieur Alain Madelin, ministre des Entreprises et du Développement économique, chargé des Petites et Moyennes Entreprises, du Commerce et de l'Artisanat. Là aussi, leur confiance et leur intérêt ont été constants tout au long de cette mission parlementaire.

Mes remerciements s'adressent tout particulièrement à Monsieur Henri Legrand, ingénieur en chef des Mines, qui m'a accompagné tout au long de ce travail.

Sa disponibilité, la concision de son esprit, les compétences qui sont les siennes, ont été indispensables au bon accomplissement de cette mission. Qu'il en soit chaleureusement remercié.

De même, je souhaite dire toute ma reconnaissance à Monsieur Patrick Millot, conseiller technique au cabinet de Monsieur Alain Lamassoure, dont le concours a été constant et précieux, ainsi qu'à Denise Porcheron, Gladys Germain, Marie-Christine Pivarci, Nadine Roucayrol, Martine Marchand et Ghislaine Romain qui ont tour à tour assuré le secrétariat de la mission avec sérieux et dévouement, et enfin Sandrine Oger-Kienzler et Bertrand Vialle, mes assistants parlementaires, eux aussi partenaires de ce travail.

Un grand remerciement enfin à toutes celles et ceux que nous avons rencontrés depuis bientôt six mois, qui se sont pour certains investis bénévolement dans le « comité de suivi » mis en place, et qui toutes et tous partagent la même espérance dans le développement de nos entreprises sur le marché intérieur de l'Union européenne.

Nicolas Forissier

Introduction

La mise en place du Marché unique de l'Union européenne est devenue effective, au moins en théorie, le 1^{er} janvier 1993. Cette date constitue un tournant important pour nos entreprises. En quelque sorte, elles ont alors « changé de carte », passant d'un marché divisé en douze zones bien distinctes, au grand Marché unique européen.

Certes, l'harmonisation des réglementations, des normes, des pratiques, demeure encore largement inachevée. L'instauration de la monnaie unique, que la plupart des acteurs économiques estime nécessaire, demeure de même un objectif, sous réserve d'ailleurs que les critères de convergence soient effectivement atteints par les États concernés. La persistance de disparités dans la réglementation fiscale ou sociale est jugée, enfin, comme un facteur important de distorsions ou d'entraves aux échanges par les chefs d'entreprises.

Pourtant, nous avons bien changé de carte ! Le marché intérieur est le lieu de multiples opportunités de développement pour nos entreprises grandes, moyennes ou petites... Certaines s'emploient depuis des années déjà, et avec talent, à tirer parti de ces possibilités. D'autres s'y essaient. Et il est un fait que depuis dix ans, la part des échanges intra-communautaires dans le commerce extérieur de la France a largement progressé.

Beaucoup d'entreprises cependant, essentiellement parmi les PME, restent réticentes, inquiètes, voire peu conscientes de ces évolutions.

La date du 1^{er} janvier 1993 a été longtemps présentée comme celle d'un nouveau départ, générateur de croissance et d'emploi... Les jugements sont aujourd'hui beaucoup plus nuancés et laissent transparaître une relative déception.

C'est que la réalisation du marché intérieur ne peut se faire en un jour, tant sont grandes les différences qui distinguent nos vieux

pays, sur le plan des pratiques économiques, mais peut-être surtout du point de vue des « cultures ».

Il faut pourtant se mobiliser et mobiliser nos entreprises : celles qui sont déjà actives sur le marché intérieur ou qui exportent, et qu'il faut mieux soutenir ; celles qui pourraient le faire, tout en restant attentistes, et qui doivent être sensibilisées puis accompagnées dans leurs premières démarches ; toutes les autres enfin, que l'on doit informer et former, sur ce nouvel environnement qui s'impose désormais à leurs activités, quand bien même elles n'auraient pas de raison objective pour commercer avec l'extérieur du marché national.

C'est dans cet esprit qu'a été conduite la mission, en partant toujours du terrain quotidien des entreprises, et en s'attachant à bien cerner les difficultés ou les entraves, petites ou grandes, qui s'interposent.

Soixante-sept propositions sont avancées au terme de ce rapport, qui répondent à trois impératifs devenus peu à peu évidents au cours de nos enquêtes :

- clarifier, améliorer, amplifier les actions d'information et de sensibilisation des chefs d'entreprises français, notamment pour les PME, sur ces évolutions du Marché unique ;
- œuvrer à une meilleure prise en compte de la spécificité des petites et moyennes entreprises par les instances de Bruxelles, mais aussi au niveau national ;
- simplifier les procédures, les rouages et les programmes, afin de rendre réellement accessible aux PME ce Marché unique qui peut être le lieu de leurs développements.

Fondamentalement, l'objectif qui doit être poursuivi est celui de **l'emploi**. Et tout mettre en œuvre pour mobiliser nos entreprises, et notamment nos PME sur le marché intérieur, c'est actionner l'une des clés essentielles du retour à l'emploi.

Le cadre de cette mission était clairement fixé, ce qui fixe aussi des limites précises à nos investigations. Il ne s'agit pas dans ce rapport de redéfinir le contenu de la politique européenne ni l'organisation institutionnelle, mais simplement d'examiner les moyens d'améliorer le fonctionnement pratique et l'utilisation du marché intérieur, au service de nos entreprises.

Première partie

Le constat

Quelques données économiques

La place des PME dans l'économie européenne

Il n'y a pas de définition précise et unique des PME en Europe ; cette lacune sera évoquée plus loin pour ses conséquences sur les réglementations et les procédures européennes. Mais elle crée aussi des difficultés statistiques. Selon les documents, les seuils retenus varient et la notion même d'entreprise peut être différente (notamment pour la prise en compte des entreprises individuelles).

Dans ce chapitre, on utilisera des données publiées par la Commission européenne. En particulier, l'effectif maximal retenu pour une PME qui est de 499 salariés.

En 1990, il y avait dans la Communauté européenne (les douze États membres, à l'exclusion des *länder* de l'est de l'Allemagne) environ 15,8 millions d'entreprises. Parmi celles-ci, 14,7 millions d'entreprises avaient moins de dix salariés (dont sept millions n'avaient aucun salarié), près d'un million avaient entre 10 et 99 salariés, 70 000 avaient entre 100 et 499 salariés et seulement 13 000 entreprises avaient plus de 500 salariés.

Les entreprises de moins de 500 salariés fournissaient 68 millions d'emplois, soit environ 72 % de l'emploi total du secteur privé européen secondaire ou tertiaire.

L'importance des PME dans le tissu économique diffère toutefois selon les États : elle est plus forte dans les États du sud (Grèce, Italie, Espagne et Portugal) et en Irlande et plus faible dans les autres États membres.

Ce sont les PME qui permettent les créations d'emplois : entre 1988 et 1993, elles ont créé 2,6 millions d'emplois alors que l'effectif des grandes entreprises est resté stable (ce résultat global est en fait l'addition d'une création d'un million d'emplois entre 1988 et 1991, et d'une suppression équivalente entre 1992 et 1993).

Les PME françaises

La France est l'un des trois États membres, avec l'Allemagne et le Royaume-Uni, où les grandes entreprises fournissent une proportion d'emplois supérieure à la moyenne de l'Union européenne. La situation est néanmoins variable selon les régions : il y a un nombre important de petites entreprises dans le sud.

Par rapport à l'Allemagne, le tissu des PME en France est caractérisé par une relative faiblesse du nombre de moyennes entreprises dont l'effectif est compris entre 100 et 499 salariés : il y a en France à peu près le même nombre d'entreprises industrielles ayant entre 20 et 99 salariés qu'en Allemagne. Mais le nombre d'entreprises industrielles ayant entre 100 et 499 salariés n'atteint qu'environ 55 % du nombre constaté en Allemagne.

Le rôle des PME dans la création d'emplois est essentiel en France comme dans l'Union européenne : entre 1982 et 1992, les PME ont créé plus de 500 000 emplois (ces créations ont été principalement réalisées par les entreprises de moins de 50 salariés), alors que les grandes entreprises ont supprimé 630 000 emplois.

La France et le Marché unique européen

Il faut d'abord souligner que les entreprises françaises se sont globalement bien adaptées à la réalisation progressive du Marché unique européen : la part de l'Union européenne dans les exportations françaises a gagné une dizaine de points en dix ans (pour l'Union européenne à douze, cette part est passée de 53 % en 1984 à 63 % en 1992 ; elle a connu une légère baisse à 60 % en 1993 ; il faut maintenant y ajouter les 2,3 % correspondant aux exportations vers les trois nouveaux États membres).

En théorie, la notion « d'exportation » ne devrait plus être appliquée au Marché unique, mais seulement réservée aux ventes effectuées hors de l'Union européenne. En 1993, nous avons en effet changé de carte, passant d'un espace constitué de douze marchés à un espace constitué d'un seul et unique marché. Mais il est clair que cette évolution, voire cette révolution, n'est pas encore faite dans l'esprit de beaucoup de responsables d'entreprises. Parce que le poids des habitudes, des cultures, voire des « protectionnismes » la rend encore souvent théorique, même si bien des barrières ont déjà été abolies ou harmonisées.

Les difficultés qui subsistent pour les entreprises françaises sur le marché intérieur ne doivent pas être négligées ; outre les entraves réglementaires, qui sont en très nette réduction mais qui n'ont pas encore complètement disparu, il existe des obstacles linguistiques et « cultu-

rels » ; les habitudes de consommation ne sont pas les mêmes dans toute l'Union européenne et il ne suffit pas qu'un produit soit conforme aux normes pour qu'il trouve preneur. Mais le décloisonnement du marché intérieur européen est déjà réel et ira en s'accroissant ; les entreprises qui ne le comprendraient pas s'exposeraient à subir la concurrence des entreprises européennes sur leur marché local sans compensation sur les marchés locaux de leurs concurrentes. Et celles qui n'ont pas une démarche « d'exportation » doivent aussi prendre en compte le nouvel espace qui s'impose à elles, sous forme de concurrence mais aussi de normes élargies et de réglementations unifiées.

De ce point de vue, les bons résultats globaux du commerce extérieur ne doivent pas masquer le faible nombre d'entreprises qui y participent : moins de 10 % des entreprises françaises sont exportatrices (soit environ 140 000) et seulement 30 000 entreprises le sont de manière significative et durable.

Une statistique portant sur les 23 000 entreprises industrielles d'au moins vingt salariés montre que le taux d'exportation augmente avec la taille : égal en moyenne à 30 % du chiffre d'affaires, il varie ainsi de 11 % pour les entreprises de 20 à 30 salariés à 41 % pour celles de plus de 2 000 salariés. Toutefois, le nombre de PME peu exportatrices diminue, et la part des PME dans les exportations augmente ; elle atteint 28,5 % en 1993.

Les PME s'implantent d'avantage que par le passé à l'étranger : 1 100 PME disposaient en 1993 d'une implantation hors de France et y employaient au total 112 000 salariés. Ce nombre est toutefois inférieur à celui des salariés qu'un groupe comme Alcatel-Alsthom, première firme française à dimension internationale, emploie à lui seul hors de France.

En définitive, la prise en compte par l'économie française de la réalisation du Marché unique européen paraît évoluer positivement mais reste encore insuffisante. Il y a pour les entreprises françaises de nombreuses opportunités à saisir sur ce marché. Encore faut-il que celles qui ne sont pas encore mobilisées autour de cet objectif le fassent. Cela suppose un investissement dans le temps avec des moyens. Cela suppose aussi que les organismes publics ou parapublics, chargés de conseiller, d'orienter ou de soutenir les entreprises françaises dans leurs démarches sur le marché intérieur se mobilisent eux aussi, au-delà de ce qui existe.

La réglementation européenne et le Marché unique

État d'avancement de la réalisation du Marché unique

La réalisation du Marché unique à la fin de 1992 a constitué l'un des principaux objectifs de l'Acte unique signé en 1986 et entré en vigueur à la mi-1987. La transformation des douze marchés limités à chaque État en un unique marché intérieur couvrant l'ensemble du territoire des douze États a nécessité l'élaboration d'une importante réglementation européenne intervenant dans des domaines variés : technique, fiscalité, droit des sociétés...

Le Marché unique est maintenant une réalité : en 1985, la Commission européenne avait recensé 282 dispositions devant faire l'objet d'une harmonisation. A la fin de 1993, seules 17 propositions de la Commission restaient en discussion devant le Conseil des ministres ; elles concernaient en particulier le droit des sociétés (statut de la société européenne, structure des sociétés anonymes et fusions transfrontalières...), la fiscalité (suppression de doubles impositions...) et la protection de la propriété intellectuelle et industrielle.

Harmonisation des règles techniques et reconnaissance mutuelle

Depuis 1985, l'harmonisation des règles techniques repose notamment sur la « nouvelle approche » qui donne une grande place à la normalisation. Les directives adoptées par le Conseil des ministres fixent les « exigences essentielles » que doivent respecter les différents type de produits.

Ces règles sont précisées par des normes élaborées par les organismes européens de normalisation : Comité européen de normalisation

(CEN), Comité européen de normalisation dans le domaine électrotechnique (CENELEC) et Institut européen de normalisation dans le domaine des télécommunications (ETSI).

La conformité aux normes européennes dans un domaine suffit pour justifier le respect des exigences essentielles dans ce domaine.

L'élaboration des normes européennes a pris du retard mais elle s'est accélérée depuis quelques temps pour atteindre un rythme d'environ 500 normes par an. 6 000 à 8 000 normes devraient être élaborées au cours des prochaines années.

La mise en place progressive de réglementations harmonisées est accompagnée de procédures permettant d'éviter que de nouvelles règles nationales ne créent une fragmentation du marché. A cet effet, la directive 83/189 a institué une information préalable de la Commission européenne et des États membres sur les projets de réglementations techniques nationales ; la réglementation nationale ne peut être adoptée avant un délai de trois mois. Ce délai est prolongé de trois mois si la Commission européenne ou un État membre émet un avis circonstancié selon lequel le projet présente des aspects pouvant éventuellement créer des obstacles à la libre circulation des marchandises. Le délai est, par ailleurs, prolongé de neuf mois si la Commission européenne constate que le projet porte sur une matière couverte par une proposition de réglementation européenne en cours d'examen par le Conseil des ministres, ou si elle fait part de son intention de proposer une réglementation européenne sur ce sujet.

Les pays de l'AELE participent à ce système depuis 1990. Une révision de la directive, visant en particulier à en étendre le champ d'application, a été adoptée en 1994.

Depuis 1991, environ 500 projets sont ainsi notifiés chaque année ; la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni sont à l'origine de près des deux tiers des notifications. Près de la moitié de ces projets ont fait l'objet d'avis circonstanciés. On peut souligner que la France est l'État le plus actif pour réagir sur les projets (elle a émis 21 avis circonstanciés en 1993) et également celui dont les projets font le moins l'objet d'avis circonstanciés (29 % seulement des projets qu'elle a présentés en 1993 ont fait l'objet d'un tel avis).

La directive 83/189 concerne les réglementations générales pouvant constituer des entraves aux échanges. En ce qui concerne les mesures individuelles dérogeant au principe de libre circulation des marchandises, la Commission européenne a proposé en 1993 d'établir une procédure d'information systématique de la Commission et des États membres. Cette proposition est en cours d'examen par le Conseil des ministres. L'objectif de cette proposition est d'encourager la reconnaissance mutuelle des réglementations nationales et, ainsi, de pouvoir éviter autant que possible l'élaboration de réglementations européennes harmonisées supplémentaires.

Marchés publics

Les commandes publiques au sein de l'Union européenne représentent environ 10 % du PIB. L'ouverture de ces commandes aux entreprises de l'ensemble de l'Union européenne, sans discrimination au bénéfice des entreprises de l'État concerné, est un aspect indispensable de l'établissement du Marché unique.

Dans son Livre blanc de 1985, la Commission européenne avait considéré que, malgré l'existence de plusieurs directives visant à l'ouverture des marchés publics, ceux-ci restaient encore très fortement cloisonnés. (La Commission évalue à 2 % seulement la proportion de marchés publics dans les États membres bénéficiant à des entreprises d'un autre État que celui dans lequel a lieu le marché).

Un effort important a été engagé depuis ; il a notamment conduit à l'adoption de quatre directives fixant les principes auxquels sont soumis les marchés publics (directive du 14 juin 1993 sur les marchés de fournitures, directive du 14 juin 1993 sur les marchés de travaux, directive du 18 juin 1992 sur les marchés de services et directive du 14 juin 1993 sur les marchés publics dans les secteurs « exclus » c'est-à-dire l'eau, l'énergie, les transports et les télécommunications) et de deux directives relatives au procédures de recours dans le domaine des marchés publics (directive du 21 décembre 1989 sur les procédures de recours pour les marchés publics de fournitures et de travaux et directive du 25 février 1992 sur les procédures de recours pour les marchés publics dans les secteurs « exclus »).

Ces directives s'appuient sur les principes suivants :

- interdiction de spécifications techniques ayant un effet discriminatoire ;
- publicité suffisante des marchés (les marchés supérieurs à certains seuils doivent faire l'objet de publications au *Journal Officiel* des Communautés européennes) ;
- limitation du droit d'écarter *a priori* des entreprises ;
- élaboration d'une procédure permettant de veiller à l'observation des règles fixées.

Cet important effort réglementaire permettra une plus grande ouverture des marchés publics lorsque toutes les mesures de transcription auront été prises, ce qui est encore loin d'être le cas. Mais il ne supprimera pas tous les obstacles que rencontrent les entreprises qui cherchent à soumissionner à un marché public en Europe :

- mauvaise application des directives (fractionnement des appels d'offres pour passer en dessous des seuils européens, exigence du respect de normes nationales en complément de normes européennes, demande de références locales, ...) ;
- difficultés « culturelles » et linguistiques (importance d'une bonne connaissance de l'organisation des maîtres d'ouvrage, utilité d'une bonne connaissance de la langue locale pour comprendre le dossier d'appel d'offres et rédiger la réponse, réticence au changement des donneurs d'ordre, ...) ;

– barrières « nationalistes » (application d'une préférence nationale ou locale, ...).

Malgré ces difficultés, les entreprises françaises semblent obtenir de bons résultats dans les marchés publics européens : l'Observatoire français des marchés publics évalue à 22 milliards de francs les marchés remportés par des entreprises françaises en 1993 dans les onze autres États membres de l'Union européenne. Ce montant ne représente que 0,8 % de l'ensemble des marchés publics de ces États, mais si l'évaluation faite par la Commission européenne de l'ouverture des marchés publics est exacte, la France aurait obtenu plus du tiers des marchés ayant bénéficié à des entreprises non nationales chez nos onze partenaires européens.

Application de la réglementation européenne

Les statistiques de la Commission européenne disponibles au début de 1995 indiquent que, sur les 265 mesures adoptées à la suite du Livre blanc de 1985, 263 sont entrées en vigueur. Parmi celles-ci, 217 nécessitent des mesures de transposition au niveau national qui devraient donc être prises. Globalement, 89 % des dispositions nécessaires l'ont été, mais, seule la moitié environ des 217 mesures a été totalement transcrite dans le droit national de chacun des douze États membres.

Il faut noter, en s'en félicitant, que la France apparaît comme l'un des trois États ayant le mieux transposé ces mesures (94 % des dispositions ont été prises), derrière le Danemark (95,9 %) et les Pays-Bas (94,9 %). L'Allemagne est avant-dernière du classement avec un taux de 84,3 %. Notre pays a ainsi rattrapé son retard antérieur, qui était souvent dû à des problèmes de forme : dans le passé, la Commission européenne a souvent considéré que la France n'avait pas transcrit une directive parce que la nature du texte utilisé pour la transcription, à savoir une circulaire, ne lui paraissait pas suffisante, alors que les dispositions de la directive étaient convenablement appliquées dans les faits...

Ce sont surtout les directives concernant les marchés publics qui font l'objet d'un nombre important de procédures (au nombre de 25) devant la Cour de justice pour transposition tardive ou incomplète.

La coopération entre les administrations est, par ailleurs, un élément important du bon fonctionnement du marché intérieur. Un programme de travail a été engagé par la Commission européenne pour soutenir cette coopération.

En outre une réflexion a été lancée à l'initiative de la France sur les questions liées à la disparité des sanctions mises en œuvre dans chaque État en cas d'infraction à une réglementation communautaire.

Dans cet esprit, le Gouvernement français a présenté, à la fin du mois de décembre 1994, un « Mémoire sur les sanctions aux violations du droit communautaire et son application effective », destiné à ses partenaires et à la Commission européenne. Ce mémoire avance des propositions visant à ce que le droit communautaire soit appliqué partout de façon équivalente. Et le Gouvernement français a souhaité que les solutions soient entérinées par le Conseil européen sous la présidence française ou, en tout cas, avant la fin de l'année 1995.

Enfin, il faut évoquer la possibilité qu'ont les entreprises de déposer une plainte devant la Commission européenne lorsqu'elles s'estiment soumises à des entraves aux échanges incompatibles avec le traité relatif à la Communauté européenne.

Pour ceux qui la connaissent, la procédure à suivre est pourtant simple. Mais, peu de plaintes sont déposées (environ 300 par an) et il semble que les entreprises françaises soient particulièrement réticentes à cet égard (notamment par crainte des mesures de rétorsion). Bien des difficultés peuvent être toutefois résolues à l'amiable sans engagement formel de la procédure de plainte.

Il est difficile d'obtenir des informations plus précises à ce sujet. Au Royaume-Uni, il existe une unité au ministère du Commerce et de l'Industrie (DTI) chargée de conseiller et d'aider les entreprises britanniques qui rencontrent des difficultés à exporter sur le Marché unique en raison du non-respect par un État membre des règles communautaires. Cette unité reçoit une soixantaine de demandes par an, parmi lesquelles la moitié environ sont justifiées. Certains problèmes peuvent être résolus de manière bilatérale ; les autres peuvent donner lieu à des plaintes devant la Commission.

D'après plusieurs de nos interlocuteurs, les entreprises françaises utilisent très rarement les procédures de plainte et les grandes entreprises ne se distinguent pas des PME à cet égard (un exemple a été cité d'un groupe important ayant refusé d'engager une procédure à l'encontre d'un État qui, apparemment, était en infraction, afin d'éviter des mesures de rétorsion). Selon la direction des Relations économiques extérieures, les plaintes d'entreprises françaises menées à leur terme au sujet de marchés publics se comptent sur les doigts d'une main.

Tout cela tient aussi au fait que s'engager dans une procédure peut paraître long, coûteux, voire inaccessible à des responsables d'entreprises avant tout plongés dans l'action. Ce qui souligne un certain manque d'informations et de conseils dans ce domaine, de la part de la Commission ou des organismes publics français.

La politique de l'Union européenne en faveur des entreprises, et notamment des PME

Présentation générale

La « politique d'entreprise » de l'Union européenne comprend essentiellement deux volets :

- amélioration de l'environnement des entreprises ;
- actions opérationnelles.

Elle a fait l'objet de décisions successives depuis la fin des années 1980. Un « Programme pluriannuel d'actions communautaires pour renforcer les axes prioritaires et pour assurer la continuité et la consolidation de la politique d'entreprise, et notamment des PME », a été adopté le 14 juin 1993 ; il prévoit des financements de 112,2 millions d'écus pour la période 1993-1996.

De plus, la Commission européenne a présenté en juin 1994 un « Programme intégré » en faveur des PME et de l'artisanat qui reprend dans un cadre global les actions de l'Union européenne. Au vu de ce programme, le Conseil des ministres a approuvé le 28 septembre 1994 une résolution intitulée « Résolution du Conseil sur le libre essor de la dynamique et du potentiel d'innovation des petites et moyennes entreprises y compris l'artisanat et les micro-entreprises dans une économie concurrentielle ». Cette résolution définit un certain nombre d'objectifs pour les travaux des instances européennes dans les mois qui viennent.

Les actions opérationnelles supposent des financements du budget communautaire. Ces financements sont issus soit de programmes spécifiques aux PME tels que « l'initiative communautaire en faveur des PME » d'un montant d'un milliard d'écus pour la période 1994-1999, qui s'inscrit dans le cadre des fonds structurels, soit de programmes communautaires non limités aux PME (fonds structurels : cadres communautaires d'appui et initiatives communautaires autres que celle en faveur des PME, IV^e programme-cadre de recherche et de développement, ...).

L'amélioration de l'environnement des entreprises

Plusieurs voies sont suivies dans ce domaine.

Simplification administrative

Un groupe de travail comprenant des représentants des États membres a été constitué afin de développer les échanges d'expériences de ces États en matière de simplification administrative et d'examiner les améliorations qui pourraient être apportées au niveau européen. Ce groupe procède à des consultations de représentants du monde des entreprises.

Prise en compte des besoins des entreprises dans l'élaboration de la législation communautaire

La Commission européenne assortit ses propositions de fiches d'impact qui évaluent, au regard des avantages de la proposition, les coûts d'adaptation et les autres charges administratives.

La rédaction de fiches constitue une initiative intéressante mais elle peut rester dans certains cas un exercice trop théorique et qui n'est pas assez confronté aux réalités du terrain.

Transmission des entreprises

La Commission européenne a présenté en juillet 1994 une communication proposant diverses mesures juridiques ou fiscales destinées à réduire les difficultés liées à la transmission des entreprises qui seraient responsables de la perte de 300 000 emplois par an dans l'ensemble de l'Union européenne.

Ces mesures relèvent, pour la plupart, des États membres. En France, les difficultés liées à la transmission des entreprises sont, selon plusieurs estimations, la cause de près de 10 % des dépôts de bilan et d'une perte de 80 000 emplois par an.

Fiscalité des PME

La Commission européenne cherche à promouvoir une amélioration de l'environnement fiscal des PME dont l'objectif est de réduire les obstacles à leur développement et, par conséquent, d'améliorer leur potentiel de création d'emplois. Il s'agit notamment de limiter les effets négatifs du statut des entreprises individuelles et des sociétés de personne, d'éviter la double imposition économique des fonds de capital à risque, et, éventuellement, de soumettre dans leur phase de démarrage les établissements créés par des PME dans d'autres États membres à la législation fiscale de l'État où se trouve le siège de l'entreprise. Cette

dernière mesure aurait pour but de faciliter l'expansion de PME hors de l'État où elles ont leur siège en limitant le surcroît de charges administratives lié à la différence des fiscalités.

Délais de paiement

La Commission européenne a l'intention de proposer aux États membres des dispositions destinées à améliorer le cadre juridique en place, dans la mesure où celui-ci n'est pas jugé suffisamment dissuasif pour les « mauvais payeurs ». Elles porteront notamment sur le droit aux intérêts de retard, les procédures de recours pour des créances non contestées et le renforcement de la discipline de paiement de la part des pouvoirs publics. Une réflexion particulière sera menée sur les procédures liées aux créances non contestées correspondant à des échanges transfrontaliers.

Les domaines évoqués dans les paragraphes ci-dessus concernent principalement les États membres. L'Union européenne n'interviendra dans ce cas que sous forme de recommandations non contraignantes.

Créations d'emplois dans les services de proximité

La Commission européenne conduit des travaux relatifs aux nouveaux gisements d'emplois notamment dans les secteurs tels que les services de proximité ou la protection de l'environnement. Elle proposera des moyens de soutenir le développement de ces activités (comme la mise en place du chèque service) et, éventuellement, soutiendra leur diffusion, tout en veillant à ce que ces activités ne soient pas en conflit avec celles des entreprises existantes.

Les actions opérationnelles

Information communautaire

La Commission européenne soutient le réseau des Euro-Info-Centres qu'elle a mis en place à partir de 1987 (cf. « Les structures d'information en France », p. 57).

Accès au financement et au crédit

Divers programmes communautaires prévoient des soutiens aux entreprises (cf. chapitre 4). Dans ce cadre, la Commission européenne cherche, notamment par une aide à des projets-pilotes, à faciliter la création de nouveaux instruments financiers (par exemple dans le domaine du cautionnement mutuel et du capital-risque), ou à améliorer le fonction-

nement des marchés financiers au niveau communautaire (par exemple en encourageant le développement des marchés de capitaux pour promouvoir des prises de participation dans les PME). Dans le cadre des fonds structurels, et notamment de l'initiative communautaire PME, la Commission européenne apporte un cofinancement aux mesures nationales visant les objectifs définis ci-dessus.

Le conseil européen d'Édimbourg (fin 1992) a décidé de créer un Fonds européen d'investissement (FEI), qui accordera des garanties d'emprunts pour des projets relatifs aux réseaux transeuropéens et pour les PME (deux milliards d'écus sont prévus à cet effet). La mise en place de ce fonds a rencontré certaines difficultés.

Par ailleurs, le conseil européen de Copenhague (mi-1993) a demandé à la Banque européenne d'investissement (BEI) de mettre en place un mécanisme de prêts pour les PME assortis d'une bonification d'intérêt de deux points (la « facilité PME »). L'enveloppe prévue est d'un milliard d'écus.

La BEI n'accorde pas directement de prêts aux entreprises ; elle a recours à des intermédiaires financiers et les bénéficiaires des prêts ne sont pas nécessairement informés de l'intervention de la BEI. Ce mécanisme paraît globalement satisfaisant : il vaut mieux faciliter l'action de réseaux existants que superposer de nouveaux réseaux. Toutefois, la mobilisation du réseau bancaire pour la diffusion des produits de la BEI ne semble pas sans difficultés, et la limitation du nombre de banques assurant cette diffusion complique l'information sur ces produits. Les banques françaises paraissent moins intéressées que d'autres par les prêts de la BEI.

Coopération entre entreprises

Plusieurs actions sont menées pour faciliter la coopération entre entreprises :

Développement du partenariat

Le développement du partenariat entre entreprises européennes est considéré, pour les PME, comme l'une des réponses les plus efficaces à la globalisation et à l'internationalisation de la production et des échanges.

Diverses initiatives, parfois anciennes, visent à faciliter ce partenariat.

Les réseaux (BRE et BC-NET)

La Commission européenne gère deux réseaux de recherche de partenaires d'entreprises : le Bureau de rapprochement des entreprises (BRE) et le réseau de coopération « BC-NET » (pour Business Coopération Network). Ces réseaux sont pilotés par la Commission européenne (DG XXIII) et sont composés de correspondants ou conseillers qui sont

des organismes privés ou publics (chambres de commerce et d'industrie, organisations professionnelles, cabinets de conseils ou d'avocats, banques...) choisis par la DG XXIII dans les États membres de l'Union européenne et dans d'autres pays.

Le BRE a été créé en 1973. Il dispose de correspondants dans les quinze États de l'Union européenne et dans quarante-deux autres pays. Une entreprise intéressée par une éventuelle coopération remplit, éventuellement avec l'aide d'un correspondant du réseau, un formulaire appelé « profil de coopération » donnant des informations générales sur l'entreprise, une description de la coopération recherchée (en cent mots environ) et la liste des pays dans lesquels l'entreprise souhaite trouver un partenaire. Le profil de coopération est diffusé par les correspondants du réseau dans les pays concernés, par divers moyens (journaux spécialisés, bulletins, base de données...).

Une entreprise intéressée par un profil de coopération peut demander à un correspondant ou à l'unité centrale du BRE l'identité de l'entreprise ayant demandé la coopération. Il lui appartient alors de prendre contact avec celle-ci et de mener les négociations de l'éventuel accord de partenariat. Les correspondants du BRE peuvent, si les entreprises le souhaitent, apporter une aide et des conseils pour cette dernière phase.

Le BC-NET diffère du BRE, notamment par l'utilisation d'un support informatique et par la possibilité du respect de règles de confidentialité. Les « profils de coopération », rédigés par les conseillers du réseau à la demande des entreprises recherchant des partenaires, sont insérés dans une base de données informatique. La recherche de partenaires est effectuée automatiquement. Les résultats de cette recherche sont communiqués aux conseillers du réseau chargés de l'entreprise ou de ses partenaires éventuels. Après une sélection des réponses paraissant les mieux adaptées, le conseiller fait part à l'entreprise des opportunités détectées. Il peut organiser une rencontre entre l'entreprise et un ou plusieurs partenaires potentiels et apporter une assistance pour la mise au point des accords de partenariat.

Les prestations du BC-NET sont payantes (un profil de coopération revient en moyenne à trente écus pour un conseiller du réseau, il représente le coût sur l'entreprise cliente comme il le souhaite).

Le BC-NET dispose de consultants dans tous les États membres de l'Union européenne ainsi que dans une vingtaine d'autres pays.

En France, il y a 47 conseillers du BC-NET, il y en avait 69 il y a six mois ! dont certains gèrent eux-mêmes des sous-réseaux de conseillers locaux.

L'efficacité de ces réseaux, et notamment celle du réseau BC-NET, est plus que discutée. Les mises en contact ne déboucheraient que rarement sur la conclusion d'un accord de partenariat. En un mot, on en reste le plus souvent aux fiançailles ; le mariage, c'est-à-dire la réalisation très concrète d'un partenariat d'entreprises, n'intervenant que

peu souvent. La Commission européenne, consciente de cette difficulté, souhaite étendre l'accompagnement des entreprises au-delà du premier contact. Une action pilote a été engagée au profit des artisans. L'initiative communautaire en faveur des PME prévoit aussi la possibilité d'un cofinancement communautaire pour les initiatives interrégionales ou transnationales dans ce domaine. Enfin, des mesures seront recherchées afin que ces réseaux facilitent l'établissement de partenariats permettant aux PME de répondre aux appels d'offres lancés dans le cadre de marchés publics.

Il est illusoire d'espérer rendre ce dispositif performant par des adaptations limitées qui ne seraient que des replâtrages. Une réforme plus complète paraît nécessaire. Des propositions seront faites à ce sujet.

Les salons

La Commission européenne soutient l'organisation de salons destinés à faciliter la coopération entre entreprises.

C'est l'objet du programme « Europartenariat », géré conjointement par la DG XVI (Politiques régionales) et la DG XXIII. Il est destiné à établir des contacts entre les entreprises de régions dites de l'objectif 1 ou de l'objectif 2 (régions moins développées ou en déclin industriel) et d'autres entreprises de l'Union européenne ou de pays tiers.

Chaque salon est l'aboutissement d'un important travail préparatoire : identification et sélection d'entreprises de la région intéressée, publication, deux ou trois mois avant le salon, d'un catalogue multilingue présentant les entreprises sélectionnées au moyen d'une fiche signalétique, recherche active de partenaires par l'intermédiaire de conseillers spécialisés dans chaque État membre et dans des pays tiers.

Le salon dure deux jours. Des interprètes sont à la disposition des entreprises. Parmi les contacts qui ont lieu durant cette manifestation, certains ont été organisés à l'avance grâce aux recherches préparatoires.

Depuis 1991, deux salons Europartenariat sont organisés chaque année (le salon de juin 1993 a eu lieu en France, à Lille). D'après les statistiques de la Commission européenne, pour chaque salon, le nombre d'entreprises de la région intéressée sélectionnées est compris entre 300 et 500, et le nombre de visiteurs est compris entre 800 et 1 700 ; chaque entreprise sélectionnée a, en moyenne, entre 10 et 23 rendez-vous pré-organisés et une proportion comprise entre 30 % et 40 % de ces entreprises réaliserait un accord de coopération.

Toutefois, la plupart de nos interlocuteurs ne partagent pas cette vision optimiste ; ceux qui connaissent les salons Europartenariat les considèrent souvent comme des manifestations de prestige dont les retombées opérationnelles à moyen terme sont, en fait, faibles comparativement aux fonds engagés. Car un partenariat d'entreprises, comme un mariage, ne se conclue pas en un jour et il y a souvent loin entre une déclaration d'intention et une coopération opérationnelle... Les statistiques françaises sur le salon Europartenariat de Lille indiquent que seulement

10 % environ des entreprises françaises présentes, soit une quarantaine, avait conclu un accord de partenariat dans les huit jours suivant le salon.

Le programme « Interprise », inspiré du programme « Europarténariat », soutient les initiatives locales, régionales et nationales visant à favoriser le partenariat entre entreprises. Les projets doivent concerner au moins trois régions de trois États membres différents et doivent être organisés par au moins un organisme de chaque région ou pays participant. Ces organismes doivent contribuer financièrement au programme et garantir la participation d'au moins quinze entreprises de leur région. Comme les salons « Europarténariat », les projets doivent comprendre des phases préparatoires (identification et sélection d'entreprises souhaitant conclure un accord de partenariat avec une entreprise d'une autre région concernée, recherche active d'entreprises intéressées dans ces régions) et une rencontre finale permettant l'établissement de contacts directs.

La Commission européenne apporte des subventions (qui représentent environ un tiers du coût du projet) et une aide intellectuelle à l'organisation fondée sur son expérience dans ce domaine.

Le taux de réussite serait analogue à celui des salons « Europarténariat ».

La France est très active dans le programme « Interprise » : en 1994, quatorze opérations de cette nature y ont été organisées.

Ce programme suscite moins de critiques que les salons Europarténariat car il repose sur des initiatives locales mieux adaptées à la réalité du terrain. Des propositions de simplification seront toutefois faites.

L'encouragement aux réseaux d'entreprises

Dans le cadre de l'initiative communautaire en faveur des PME, la Commission européenne a prévu de soutenir le développement de réseaux d'entreprises mettant notamment en relation les entreprises des régions les plus avancées avec celles des régions moins développées. Elle pourrait également apporter des cofinancements à des actions visant à encourager le regroupement de PME en réseaux de production ou de distribution (réseaux d'achat, par exemple).

Amélioration de la sous-traitance

La sous-traitance est considérée comme un facteur clé de la compétitivité des entreprises. La Commission européenne mène ou soutient diverses actions en faveur de la sous-traitance : développement d'informations statistiques (coordonné par Eurostat), publication d'un guide pratique des aspects juridiques de la sous-traitance, soutien, avec le MITI japonais, d'un programme-pilote destiné à améliorer la compétitivité des sous-traitants de l'industrie de l'électronique grand public, élaboration de terminologies sectorielles multilingues afin de faciliter les relations transnationales de sous-traitance, lancement d'un projet-pilote afin d'examiner les conditions de réalisation d'une interconnexion des bourses et banques de données de sous-traitance, publication d'un

répertoire des organismes intermédiaires de sous-traitance, organisation de conférences sur les questions liées à la sous-traitance, réalisation de salons agencés à partir de la demande des donneurs d'ordre et non de l'offre des sous-traitants (salons « inversés »), création de « pôles de développement » de la sous-traitance, amélioration des systèmes de production et d'organisation des PME.

Qualité du management et adaptation des PME aux innovations techniques et industrielles

L'initiative communautaire en faveur des PME permet de soutenir la recherche de qualifications adéquates pour les dirigeants d'entreprises.

La Commission européenne souhaite que soient examinées les possibilités d'amélioration de l'offre de conseil aux entreprises ainsi que l'utilité de la définition des critères de qualité auxquels devraient se conformer les consultants participant aux programmes communautaires.

La Commission a engagé une opération dénommée « Euromanagement » consistant en l'intervention de consultants auprès d'un échantillon d'entreprises pour établir des diagnostics sur leur aptitude à participer à des programmes de recherche et de développement nationaux ou communautaires.

Des opérations analogues ont été menées pour les aspects relatifs à la qualité et à la certification.

La Commission pourrait soutenir des opérations de même nature menées par les États membres, notamment dans le cadre de l'initiative communautaire en faveur des PME.

L'Union européenne agit également pour faciliter l'adaptation des personnes aux mutations techniques et industrielles. Ainsi, l'initiative communautaire ADAPT, dotée de 1,4 milliard d'écus pour 1994-1999, vise à développer des actions de formation orientées vers l'emploi ; elle a pour objectif d'accélérer l'adaptation de la main-d'œuvre au changement industriel, d'accroître la compétitivité de l'industrie, des services et du commerce, de prévenir le chômage en améliorant la qualification de la main-d'œuvre et de faciliter le développement de nouveaux emplois et d'activités. Cette initiative sera largement orientée vers les PME. Elle sera complétée par le nouveau programme communautaire de formation LEONARDO.

Enfin, il faut rappeler l'approbation récente du IV^e programme-cadre de recherche et de développement doté de 12,3 milliards d'écus pour 1994-1998. Les précédents programmes ont peu bénéficié aux PME du fait de la complexité et de la longueur des procédures ainsi que du caractère assez fondamental des recherches, peu adapté à la situation des PME.

Un effort a été fait pour favoriser la participation des PME au IV^e programme, notamment par des actions de recherche, de coopération et de transfert des connaissances et du savoir-faire ; une assistance est prévue dès le stade de la préparation des dossiers.

Le financement

Le programme intégré en faveur des PME et de l'artisanat bénéficiera, d'une part, de fonds réservés aux PME et, d'autre part, d'une fraction non déterminée de fonds ayant une destination plus large (fonds structurels hors initiative communautaire PME, initiative communautaire ADAPT, IV^e programme-cadre de recherche et développement,...).

Parmi les fonds spécifiques, on peut citer :

- le programme PME pour 1993-1996 : 111,2 millions d'écus ;
- l'initiative communautaire PME pour 1994-1999 : un milliard d'écus ;
- la « facilité PME » dans le cadre des prêts globaux de la BEI : un milliard d'écus ;
- les bonifications d'intérêt des prêts de la BEI : 45 millions d'écus en 1994 et 22,75 millions d'écus en 1995.

En outre une part du Fonds européen d'investissement, d'un montant de deux milliards d'écus, sera consacrée à l'octroi de garanties à des PME, et, ultérieurement, à des prises de participation.

Les programmes communautaires

Le budget communautaire

L'Union européenne gère divers programmes pouvant intéresser directement ou indirectement les entreprises. Les moyens qu'elle y consacre ne représentent qu'une proportion limitée du budget communautaire, mais celle-ci devrait croître au cours des prochaines années. (Le montant total du budget devrait d'ailleurs augmenter lui-même de 69 milliards d'écus environ en 1993 à 84 milliards d'écus en 1999, non compris l'effet de l'élargissement).

Dans la suite de ce chapitre, sont évoquées plus particulièrement certaines actions susceptibles de concerner les entreprises : les fonds structurels, l'initiative communautaire en faveur des PME, le programme-cadre de recherche et de développement et les programmes en faveur des pays d'Europe centrale et orientale ou de la CEI.

Les fonds structurels

Les principes généraux

Les fonds structurels sont l'instrument privilégié de la politique de cohésion économique et sociale de l'Union européenne.

Ces fonds sont les suivants :

- le Fonds européen de développement régional (FEDER) qui a pour objectif de réduire les écarts de développement entre les régions ;
- le Fonds social européen (FSE) qui est chargé d'améliorer les possibilités d'emploi ;
- le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA), section « orientation », qui participe au cofinancement des régimes d'aide nationaux à l'agriculture ainsi qu'au développement et à la diversification des zones rurales ;
- l'Instrument financier d'orientation de la pêche (IFOP), récemment créé, qui accompagne la restructuration du secteur de la pêche.

Ces fonds ont fait l'objet d'une réforme fondamentale en 1988. Après six ans d'application, une révision moins importante a été effectuée en 1993 pour la période 1994-1999. Elle a été l'occasion d'une augmentation importante des moyens financiers qui atteindront 141 milliards d'écus pour la période 1994-1999, soit le double du montant correspondant à la précédente période de six ans.

La part des fonds structurels dans le budget communautaire passera de 28,6 % en 1993 à 32,6 % en 1999.

Les fonds structurels ont cinq objectifs prioritaires :

- **objectif 1** : développement des régions en retard de développement ;
- **objectif 2** : reconversion des régions gravement affectées par des restructurations industrielles, ou des activités de la pêche ;
- **objectif 3** : lutte contre le chômage de longue durée, insertion professionnelle des jeunes, intégration des personnes exposées à l'exclusion du marché du travail ;
- **objectif 4** : adaptation des travailleurs aux mutations industrielles et à l'évolution des systèmes de production ;
- **objectif 5** : promotion du développement rural, avec deux sous-objectifs :
 - . **objectif 5a** : accélération de l'adaptation des structures agricoles, y compris l'aide à la modernisation et à la restructuration de la pêche ;
 - . **objectif 5b** : développement et ajustement structurel des zones rurales, y compris les zones concernées par les activités de la pêche.

A l'occasion de l'adhésion à l'Union européenne de la Suède et de la Finlande, un sixième objectif a été ajouté : le développement des régions septentrionales peu peuplées.

Les objectifs 1, 2 et 5b concernent des zones particulières des États ainsi que le nouvel objectif 6, alors que les objectifs 3, 4 et 5a couvrent tout le territoire de l'Union européenne.

L'effort principal porte sur l'objectif 1 auquel 74 % des ressources des fonds sont affectées. 11 % des ressources sont affectées globalement aux objectifs 3 et 4. Les objectifs 2, 5a et 5b sont dotés chacun de 4 à 6 % du total des ressources.

La part de la population de l'Union européenne concernée par l'objectif 1 est passée de 21,7 % dans le zonage de 1989 à 26,6 % dans le zonage de 1994. Pour l'objectif 5b, ces proportions sont respectivement de 5 % et de 8,2 %. Pour l'objectif 2, 16,8 % de la population était couverte en 1990. Ce taux est resté constant en 1994. Pour cet objectif, le zonage sera revu au bout de trois ans.

Le zonage établi pour les fonds structurels sert également à la Commission européenne pour moduler les taux autorisés d'aide aux entreprises.

Les zones éligibles au titre de l'objectif 1 ont été définies par le Conseil de l'Union européenne. Les zones éligibles au titre des objectifs 2 et 5b ont été arrêtées par la Commission européenne, sur proposition des États membres et sur la base de critères fixés par le Conseil.

Pour la mise en œuvre des fonds structurels, les États membres soumettent à la Commission des « plans de développement » pour les objectifs 1 à 4 et 5b, présentant un diagnostic de la situation et les principaux axes d'interventions envisagés. La Commission européenne établit des « cadres communautaires d'appui » (CCA) contenant les axes prioritaires d'action, les moyens financiers et les formes d'intervention. Les États membres adressent ensuite à la Commission des demandes de concours correspondant à des « programmes opérationnels » (PO).

Les États peuvent présenter simultanément un plan de développement et la demande de concours y afférent. Ce document est appelé « document unique de programmation » (DOCUP).

Les fonds structurels sont soumis à un principe d'additionnalité : chaque État membre doit maintenir, pour chaque objectif, dans l'ensemble des zones concernées, ses dépenses structurelles publiques au moins au même niveau que durant la période de programmation précédente.

La participation des fonds est limitée à 75 % du coût total dans les régions concernées par l'objectif 1, et 50 % du coût total dans les autres régions. Dans les régions concernées par l'objectif 1, les fonds prennent normalement en charge au moins 50 % des dépenses publiques.

Il faut par ailleurs mentionner, dans les actions structurelles de l'Union européenne, le fonds de cohésion qui fournit des aides supplémentaires dans quatre États : l'Espagne, la Grèce, l'Irlande et le Portugal.

La dotation de ce fonds augmentera de 1,5 milliard d'écus en 1993 à 2,6 milliards d'écus en 1999.

L'utilisation des fonds par les entreprises

Les entreprises bénéficient des retombées indirectes des fonds structurels lorsque ceux-ci interviennent dans des actions concernant l'environnement des entreprises : développement des infrastructures, accroissement des capacités de recherche, amélioration de la qualification des travailleurs...

Mais elles peuvent aussi bénéficier plus directement de ces fonds, soit s'ils participent à des actions d'aide aux entreprises, soit s'ils financent des infrastructures dont la réalisation donnera lieu à des marchés publics.

Dans les régions concernées par les objectifs 1, 2 ou 5b, le FEDER peut participer à des mesures d'animation et de soutien aux initiatives de développement local et aux activités des PME, comportant notamment des aides aux services aux entreprises, le financement du transfert de technologie, la création d'ateliers-relais et de pépinières d'entreprises, l'amélioration de l'accès des entreprises aux marchés des capitaux ou des aides directes à l'investissement en cas d'absence d'un régime d'aide.

On peut citer à ce sujet le réseau de 92 centres européens d'entreprises et d'innovation (CEEI) qui mettent à la disposition des entreprises un programme complet de services grâce à l'élaboration d'un plan stratégique de développement comprenant l'analyse de marchés, le montage financier, la technologie, l'implantation et le suivi de l'entreprise. D'après la Commission européenne, près de 3 000 PME (employant en moyenne 5,5 personnes) ont été créées ou développées depuis 1984 grâce aux CEEI. Il existe douze CEEI en France.

Le FEOGA accorde aussi des aides aux entreprises pour améliorer la transformation des produits agricoles et sylvicoles.

En ce qui concerne les infrastructures, elles peuvent être financées par le FEDER dans les régions concernées par les objectifs 1, 2 et 5b, et, pour les infrastructures rurales, par le FEOGA dans les zones concernées par les objectifs 1 et 5b.

La Commission européenne a souhaité procéder à une évaluation de l'utilisation des fonds structurels par les PME pour la période 1989-1993. Il est apparu très difficile d'effectuer une telle évaluation de manière systématique compte tenu de l'absence d'un suivi spécifique dans les États des actions concernant les PME.

Quelques résultats particuliers ont néanmoins pu être mis en évidence :

- dans les régions concernées par l'objectif 5b, 40 % des interventions du FEDER, soit plus d'un milliard d'écus, ont concerné les PME et l'artisanat ;
- selon une étude faite en février 1993, sur 10 milliards d'écus réservés au soutien aux entreprises dans les CCA pour les régions concernées par les objectifs 1, 2 et 5b (soit 20 % de l'enveloppe des CCA), seuls 2,5 à 3 milliards d'écus étaient affectés aux PME dans les programmes opérationnels et une faible part de ces fonds auraient en définitive pu recevoir l'utilisation prévue ;
- une analyse faite par les services de la Commission aboutit à un montant de six milliards d'écus affectés aux PME dans les programmes opérationnels des régions concernées par les objectifs 1, 2 et 5b.

Les actions structurelles de l'Union européenne constituent, après la politique agricole commune, le deuxième volet, en importance, du budget communautaire dont elles représentent près du tiers. Il serait souhaitable que ces actions prennent plus fortement en compte l'intérêt le développement des PME indispensable à l'amélioration de la situation de l'emploi.

Il faut se féliciter du fait que les règlements relatifs au FEDER et au FSE fassent référence aux PME, mais il serait utile de traduire ces intentions dans des décisions opérationnelles.

Une évaluation de la part des crédits affectés aux PME *a priori* et de celle réellement utilisée par les PME paraît un instrument de suivi nécessaire.

Les conditions de mise en œuvre des fonds structurels en France

La France bénéficiera de 11,3 milliards d'écus, soit environ 90 milliards de francs, au titre des fonds structurels pour la période 1994-1999 (1994-1996 pour ce qui concerne l'objectif 2), ce qui représente 9 % du montant total des fonds. 46 % de la population française est concernée par l'un des objectifs 1, 2 et 5b (ce taux n'était que de 30 % précédemment). Ce taux de 46 % est réparti respectivement en 4 %, 25 % et 17 % pour chacun des objectifs 1, 2 et 5b.

Les préfets de région sont les principaux responsables de la mise en œuvre des fonds pour les objectifs « zonés », en concertation avec les conseils régionaux. Les documents uniques de programmation qu'ils ont élaborés ont été récemment approuvés par la Commission européenne.

Les conditions de cette élaboration ont suscité certaines critiques de la part de représentants des milieux économiques (notamment des chambres de commerce et d'industrie) qui auraient souhaité y être davantage associés.

Les délais très courts pour la mise au point de ces documents expliquent en partie les difficultés de cette concertation. Ce qui n'en n'est pas moins fort regrettable.

Pour ce qui concerne les entreprises, les fonds structurels interviendront essentiellement pour abonder des fonds nationaux ou régionaux. Ce choix est justifié notamment par l'obligation d'un cofinancement national. Il présente l'avantage de ne pas compliquer davantage le dispositif des aides, déjà complexe, en ne créant pas de nouvelles procédures. L'information sur ces dispositions est ainsi assurée dans le cadre général de l'information sur les procédures nationales ou régionales assurée par les services préfectoraux et les directions régionales de l'industrie, de la recherche et de l'environnement (DRIRE), en liaison avec les chambres de commerce et d'industrie.

Il serait utile de disposer d'une étude comparative de la part accordée directement ou indirectement aux entreprises dans les documents uniques de programmation préparés par les différents États membres.

Certaines difficultés ont été observées dans les années passées à propos des délais de versement des fonds (qui transitent par le budget de l'État). La procédure serait maintenant améliorée, d'après les informations recueillies. Les exemples de retard dans le versement de ces fonds n'en restent pas moins nombreux. Ce qui est difficilement supportable pour une entreprise qui s'est engagée dans un programme.

Il n'a pas été possible d'obtenir une évaluation approfondie de l'effet des fonds structurels pour les entreprises en France.

Les conséquences pour les entreprises françaises de la mise en œuvre des fonds dans les autres États membres

Avant d'examiner les bénéfices que les entreprises françaises peuvent retirer des fonds mis en œuvre dans les autres États membres, il faut évoquer les craintes souvent manifestées d'une distorsion de concurrence avec les États bénéficiant des aides les plus importantes, notamment l'Espagne et le Portugal.

Les actions « structurelles » de l'Union européenne ont pour but de corriger les écarts entre les régions les plus développées et celles qui sont le moins développées. Il ne serait donc pas illogique qu'elles aboutissent à favoriser les entreprises implantées dans les régions pauvres (de même qu'en France la politique d'aménagement du territoire favorise les régions fragiles par rapport aux autres), à condition toutefois d'éviter les excès.

A titre d'exemple, on peut citer le Programme spécifique pour le développement de l'industrie portugaise (PEDIP) dont 21 % des crédits (en prenant en compte les crédits nationaux et communautaires), soit 370 millions d'écus entre 1989 et 1992, ont été utilisés en aide à l'investissement. 1,6 milliard d'écus d'investissements ont été ainsi soutenus dans 1 300 entreprises.

On constate que les pays bénéficiant de la politique de cohésion ont réalisé, pour la plupart, des progrès supérieurs à la moyenne communautaire ; l'Espagne, l'Irlande et le Portugal ont ainsi obtenu, depuis le milieu des années 1980, une croissance annuelle supérieure de 0,75 % à 1,75 % au taux de l'ensemble de la Communauté. Ces trois États ont enregistré entre 1986 et 1991 des flux nets d'investissement étranger par habitant très supérieurs à ceux des autres États membres.

Néanmoins cette évolution a aussi indirectement été bénéfique pour la France : ainsi nos échanges avec l'Espagne ont été fortement développés depuis une dizaine d'années (les exportations de la France vers l'Espagne ont été multipliées par 4,1 en francs courants entre 1982 et 1993 et les importations ont été multipliées par 2,7) et notre balance commerciale avec ce pays qui était déficitaire est devenue très excédentaire (le taux de couverture des importations par les exportations est passé de 80 % au début des années 1980 à plus de 120 % maintenant).

Le Gouvernement français a, par ailleurs, veillé à éviter l'apparition de distorsions régionales dans les zones frontalières : le passage du Hainaut belge dans les régions de l'objectif 1 a ainsi été accompagné de l'inscription de trois arrondissements du département du Nord dans ce même objectif.

Outre les retombées indirectes que les entreprises françaises peuvent obtenir de la politique structurelle de l'Union européenne grâce au développement de l'activité, deux catégories de retombées directes doivent être mentionnées : des aides en cas d'implantation dans les

régions concernées et la participation à des marchés publics financés par les fonds structurels.

Il n'est pas possible d'obtenir une évaluation de ces retombées.

Deux remarques peuvent être faites toutefois :

- l'information, par les services administratifs français, sur les possibilités d'aide en cas de développement dans les régions des autres États membres bénéficiant de la politique structurelle paraît nettement insuffisante. La gestion des fonds structurels, faite au plan local, est souvent trop opaque. Notre administration dispose en général de peu d'éléments à ce sujet. L'habitude n'est d'ailleurs pas d'inciter à l'implantation à l'étranger ; pourtant, cela constitue l'une des clés du développement sur le marché européen ;
- les procédures de mise en œuvre des fonds structurels comportent des délais assez importants pour la réalisation d'infrastructures ; les entreprises intéressées peuvent donc se préparer assez longtemps à l'avance à soumissionner aux appels d'offres ; l'information sur les plans de développement régionaux et les programmes opérationnels, ou les documents uniques de programmation, est essentielle à cet égard et il est souhaitable de mieux la diffuser.

L'initiative communautaire en faveur des PME

Une partie des fonds structurels peut être mobilisée, hors des cadres communautaires d'appui, pour des actions menées à l'initiative de la Commission européenne. Ces actions sont appelées « initiatives communautaires ».

Pour la période 1989-1993, quatorze initiatives communautaires ont été décidées par la Commission. Elles ont représenté un montant de crédits supérieur à quatre milliards d'écus. Un tableau en annexe en donne le détail (il permet d'apprécier l'imagination dont font preuve les institutions européennes, notamment pour trouver des noms de programme !).

Pour la période 1994-1999, 9 % des crédits des fonds structurels seront consacrés aux initiatives communautaires.

Cinq thèmes sont prévus : la coopération et les réseaux transfrontaliers, le développement rural, le désenclavement des régions ultrapériphériques, la promotion de l'emploi et le développement des ressources humaines, et la gestion des mutations industrielles (comme les initiatives RETEX pour le textile et KONVER pour l'armement).

Plusieurs initiatives communautaires peuvent bénéficier aux entreprises françaises. Une attention particulière doit toutefois être portée à l'initiative communautaire sur l'adaptation des PME au Marché unique lancée par la Commission européenne en juillet 1994.

Sept domaines prioritaires ont été retenus :

- amélioration du système de production et d'organisation des PME, essentiellement au moyens d'investissements immatériels ;
- prise en compte de l'environnement et de l'utilisation rationnelle de l'énergie ;
- renforcement de la coopération entre centres de recherche et PME ;
- amélioration de l'accès à de nouveaux marchés, y compris les marchés publics, à l'intérieur du Marché unique et dans les marchés des pays tiers ;
- développement de la coopération entre entreprises (fournisseurs de service et PME, donneurs d'ordres et sous-traitants, producteurs et consommateurs) ;
- renforcement des qualifications professionnelles ;
- amélioration de l'accès des PME aux financements et aux crédits.

Plusieurs types de mesures sont prévus :

- aide au recours à des compétences extérieures pour la définition et la mise en œuvre des plans de stratégie d'entreprise couvrant certains des domaines prioritaires ;
- aide à la réalisation de plans de stratégie d'entreprise, y compris le lancement de produits nouveaux, se limitant au financement d'investissements immatériels et de l'engagement temporaire d'experts ;
- aide aux actions de démonstration dans les domaines de la qualité, des procédés de production non polluants, de l'utilisation de systèmes avancés de télécommunications et de l'application de l'informatique aux procédés de production ;
- aide à la coopération (création de services communs, établissement d'un agglomérat d'activités interdépendantes...) ;
- promotion de la coopération à des fins de recherche et de développement entre PME, et entre PME et centres de recherche ;
- aide à l'utilisation de services avancés de télécommunication ;
- aide pour l'accès des PME aux marchés publics, portant sur le conseil, l'assistance technique, la formation et les spécifications ;
- aide à la mise en œuvre de programmes de formation permanente avec des organismes extérieurs ;
- bonification d'intérêts sur les prestations de la BEI et du FEI, création de fonds de participation au capital ou de fonds de garantie pour améliorer l'accès au capital risque ;
- création et fonctionnement de réseaux régionaux d'échange d'expériences, de transfert de techniques et de diffusion des résultats de la recherche ;
- établissement d'un réseau d'équipes locales chargées de sensibiliser les PME aux changements de leur environnement, d'effectuer des études sur des PME et de les diriger vers des fournisseurs de service spécialisés ;
- développement d'organismes de service aux PME dans les domaines prioritaires (centres de recherche ou d'essais, organismes de conseil...), incitation à la coopération entre ces organismes ;
- établissement d'un réseau d'offres de services dans le domaine des marchés publics en vue d'améliorer l'information sur les marchés, de fournir une assistance technique, juridique et linguistique pour la préparation et le suivi des appels d'offres, de dispenser une formation spécialisée et de faciliter le partenariat entre entreprises.

Pour cette initiative communautaire, sont considérées comme PME les entreprises n'employant pas plus de 250 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 20 millions d'écus (ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions d'écus) et qui ne sont pas contrôlées à plus de 25 % par des sociétés ne respectant pas les critères mentionnés ci-dessus.

Certaines mesures peuvent toutefois être appliquées à des entreprises employant jusqu'à cinq cents personnes.

Les mesures seront financées par les fonds structurels et par les États membres. Pour la période 1994-1999, la contribution des fonds structurels sera d'un milliard d'écus, dont 800 millions d'écus pour les régions de l'objectif 1 et 200 millions d'écus pour les régions des objectifs 2 à 5b.

Pour bénéficier de cette initiative communautaire, les États membres ont dû soumettre à la Commission des programmes opérationnels avant début novembre 1994.

La Commission européenne a alloué 60 millions d'écus à la France, dont 48,5 millions d'écus pour les zones des objectifs 2 et 5b.

La France a présenté un programme pour ces zones à la fin du mois d'octobre 1994. Dressant un diagnostic de l'état général des PME, ce programme distingue quatre sujets importants pour la compétitivité des PME : la qualité de la main-d'œuvre, le renforcement des fonds propres, la diffusion de la technologie et de l'innovation et l'information sur les marchés extérieurs.

Il prévoit deux sous-programmes :

a) un sous-programme relatif à l'ingénierie financière correspondant à la création d'un fonds de garantie pour le développement des PME doté de 23 millions d'écus de l'État et de 23 millions d'écus du FEDER,

b) un sous-programme relatif à la coopération interentreprise comprenant deux volets :

– la promotion des projets collectifs de modernisation et d'innovation destinés à accroître le niveau de performance des entreprises en matière d'accès à de nouveaux marchés ou de développement de produits, et services nouveaux ; un appel à proposition sera lancé au niveau national par l'intermédiaire des préfets de région, le choix des projets sera fait par un comité national comprenant des représentants de l'État et de la Commission européenne et des experts issus principalement du secteur privé ; 9 millions d'écus du FEDER sont demandés pour cette action à laquelle seront consacrés en outre 7,5 millions d'écus de l'État ou d'organismes publics français.

En outre, un million d'écus du FSE et un million d'écus de crédits nationaux sont prévus pour financer des actions de formation de conseillers technologiques pour les PME, agissant soit en entreprise, soit dans le cadre de réseaux d'équipes locales ;

– l'aide à la recherche de partenaires et au montage de partenariats d'entreprises dans les autres États membres, incluant l'aide à la mise au point d'un accord de partenariat et au suivi pendant la mise en route de

cet accord ; 14,5 millions d'écus du FEDER sont demandés pour cette action à laquelle seraient consacrés en outre deux millions d'écus de crédits publics nationaux ou régionaux. Cette action serait gérée au niveau régional dans un cadre analogue à celui des Fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC).

L'aide au montage effectif de partenariats paraît particulièrement intéressante ; ce rapport a déjà souligné que la coopération avec des entreprises d'autres États constitue l'un des meilleurs moyens de développement des PME sur le marché européen, et que les actions engagées jusqu'à présent pour favoriser le partenariat ne s'étendent pas assez vers l'aval, c'est-à-dire la conclusion et la mise en route des accords. Développer les interventions des FRAC sur des projets de développement sur le marché européen paraît, en outre, une nécessité : même s'il n'y a pas de statistiques précises, il semble que la part des crédits des FRAC consacrée, jusqu'à présent, aux projets dans ce domaine serait inférieure à 5 %.

Au début du mois de janvier 1995, la Commission européenne ne s'était toujours pas prononcée officiellement sur le projet de programme français. Il semblerait, d'après certaines informations, qu'elle présente des objections sur certains aspects de ce programme, ce qui l'empêcherait de l'approuver en l'état. Il est souhaitable que des concertations soient menées rapidement et qu'un accord soit trouvé pour permettre aux entreprises françaises de bénéficier de ces actions.

Il n'est évidemment pas possible d'émettre pour le moment un avis sur l'effet de l'initiative communautaire PME sur les entreprises françaises. On peut toutefois noter que la France recevra 25 % de l'ensemble des crédits prévus pour les zones des objectifs 2 et 5b, ce qui correspond à sa part générale dans l'objectif 2 (mais ce qui est inférieur à sa part dans l'objectif 5b qui est égale à 36 %). Par ailleurs, des PME pourraient bénéficier de retombées d'actions menées dans d'autres États membres si elles s'y implantent ou s'y elles concluent des accords de partenariat avec des PME de ces États. Il sera souhaitable que l'Administration française recense les possibilités ainsi offertes par les programmes des autres États et diffuse des informations à ce sujet.

Le IV^e Programme-cadre de recherche et de développement (PCRD)

Présentation du programme

La recherche constitue le quatrième budget de l'Union européenne après l'agriculture, les actions structurelles et les actions extérieures.

Les différents programmes menés sont inscrits dans un programme-cadre de recherche et de développement technologique.

Le IV^e programme-cadre, actuellement en cours, couvre la période 1994-1998. Il prévoit un budget de 12,3 milliards d'écus pouvant être porté à 13 milliards d'écus d'ici la mi-1996.

Le programme-cadre est articulé en quatre lignes d'action, sept axes et quinze domaines :

- **Ligne d'action 1** : programmes de recherche, de développement technologique et de démonstration par la promotion de la coopération avec les entreprises, les centres de recherche et les universités (86,9 % du budget, soit 10 686 millions d'écus).

A – Technologies de l'information et des communications

Total A :	3 405	Mécus, soit 27,68 % du budget
Systèmes télématiques d'intérêt général :	843	6,86
Technologies de la communication :	630	5,12
Technologies de l'information :	1 932	15,71

B – Technologies industrielles et des matériaux

Total B :	1 995	Mécus, soit 16,22 % du budget
Technologies industrielles et des matériaux :	1 707	13,88
Mesures et essais :	288	2,34

C – Environnement

Total C :	1 080	Mécus, soit 8,78 % du budget
Environnement et climat :	852	6,63
Sciences et technologies marines :	228	1,85

D – Sciences et technologies du vivant

Total D :	1 572	Mécus, soit 12,78 % du budget
Biotechnologie :	552	4,49
Recherche médicale et santé :	336	2,73
Pêche et agriculture :	684	5,56

E – Énergie

Total E :	2 255	Mécus, soit 18,34 % du budget
Énergies non nucléaires :	1 001	8,14
Sécurité de la fission nucléaire :	414	3,37
Fusion thermonucléaire non contrôlée :	840	6,83

F – Politique européenne des transports

240	Mécus, soit 1,95 % du budget
-----	------------------------------

G – Recherche socio-économique finalisée

138	Mécus, soit 1,13 % du budget
-----	------------------------------

- **Ligne d'action 2** : coopération avec les pays tiers et les organisations internationales (4,4 % du budget, soit 540 millions d'écus).

- **Ligne d'action 3** : diffusion et valorisation des résultats des activités communautaires de recherche et de développement (2,7 % du budget, soit 330 millions d'écus).

- **Ligne d'action 4** : stimulation de la formation et de la mobilité des chercheurs (programmes horizontaux en complément des activités menées à l'intérieur de chaque domaine de la première ligne d'action...) (6,0 % du budget, soit 744 millions d'écus).

La participation des PME aux programmes de recherche et de développement

Les PME rencontrent de nombreuses difficultés pour participer aux programmes européens de recherche et de développement.

Ces difficultés sont dues aux procédures, mais également à l'objet même des programmes.

En ce qui concerne les procédures, on peut citer les obstacles suivants :

- complexité du formalisme : de l'avis même de spécialistes de la recherche communautaire dans des grands groupes, la rédaction des dossiers de participation aux programmes européens est difficile et nécessite une certaine expérience dont une PME ne dispose pas, sauf si elle participe souvent à de tels programmes ; le coût de mise au point d'un dossier est évalué à 300 ou 400 kF. Des décisions ont été prises récemment pour améliorer cet état de fait ;
- obligation d'un cofinancement : l'entreprise doit normalement financer 50 % de l'opération ;
- nécessité de coopérations transnationales : les projets doivent être présentés conjointement par des entreprises ou organismes de plusieurs États membres ; une grande entreprise qui dispose d'établissements dans plusieurs États a des contacts réguliers avec des entreprises et des organismes de recherche dans ces États et peut ainsi assez facilement établir des coopérations (éventuellement même avec certaines de ses filiales) ; une PME ne bénéficie en général pas du même tissu de relations et rencontre donc beaucoup de difficultés à trouver des partenaires dans un autre État ;
- importance de l'information : la Commission européenne publie des appels d'offres dans le cadre des programmes de recherche ; il est essentiel de suivre régulièrement la publication de ces appels d'offres, ce qui est difficile pour une PME.

La Commission a récemment amélioré la procédure dans ce domaine en regroupant ses publications d'appels d'offres à des dates régulières ;

- utilité d'une bonne connaissance des services instructeurs : dans le domaine de la recherche comme dans d'autres, il paraît très utile de bien connaître les services instructeurs ; cela permet notamment d'avoir à l'avance des informations sur les sujets pour lesquels des appels d'offres sont envisagés, et de connaître les attentes de ces services à l'égard des projets qui leur seront présentés ;

- longueur des délais : on peut évaluer entre un an et un an et demi le délai qui s'écoule entre la publication d'un appel d'offres et la signature du contrat avec les organismes retenus ; les ordres de grandeur suivants ont ainsi été cités : trois mois pour la réponse à l'appel d'offres, quatre mois pour l'instruction et la décision, six mois pour la rédaction du contrat et trois mois pour la signature de celui-ci. C'est l'une des principales difficultés rencontrées dans l'accès aux programmes de recherche pour les PME qui ont souvent du mal à programmer des actions à un terme aussi éloigné.

Par ailleurs, les programmes européens de recherche et de développement sont très portés vers les recherches en amont alors que la plupart des PME ne sont intéressées que par des recherches très appliquées.

Un effort a été fait dans le IV^e PCRD en faveur de la recherche appliquée ; mais, d'après certains de nos interlocuteurs, les responsables de l'instruction des dossiers sont toujours davantage marqués par le contenu scientifique des projets que par les retombées industrielles attendues, ce qui ne répond pas, bien sûr, aux nécessités des entreprises...

En 1991 et 1992, 1 004 contractants des programmes spécifiques de recherche et de développement (à l'exception des secteurs des technologies de l'information et des télécommunications) ont été des PME, soit 11,5 % des contractants. Ils ont bénéficié ainsi de 167 millions d'écus, soit 12 % du budget total. Ces nombres sont à comparer aux 1 200 aides à l'innovation accordées chaque année en France par l'Agence nationale de valorisation de la recherche (ANVAR).

La Commission européenne a développé des initiatives pour améliorer la participation des PME aux programmes de recherche et de développement. Ainsi dans le programme BRITE-EURAM (technologie industrielle et matériaux) du III^e PCRD, deux actions spécifiques avaient été mises en place pour les PME : la « prime de faisabilité » pour les entreprises voulant étudier la faisabilité d'un projet pouvant s'inscrire dans le programme BRITE-EURAM et le programme CRAFT de promotion de la recherche coopérative.

Ces deux actions ont été reprises et étendues dans le cadre du IV^e PCRD :

- « la prime exploratoire » est une généralisation de l'ancienne prime de faisabilité à tous les programmes spécifiques du IV^e PCRD ; elle est destinée aux PME déjà dotées de capacités de recherche qui souhaitent tester ou prouver la faisabilité d'un projet de recherche s'inscrivant dans un programme spécifique ; l'aide peut atteindre 45 000 écus, dans la limite de 75 % du coût total de l'étude qui peut durer un an. Elle peut porter sur l'étude de faisabilité proprement dite et sur la préparation de la proposition (recherche de brevets pour vérifier le caractère novateur, pré-étude de marché pour évaluer les retombées potentielles, recherche de partenaires). Les demandes doivent, sauf cas exceptionnel, être présentées par au minimum deux entreprises de deux pays différents (États membres de l'Union européenne (au moins un) ou pays associés au programme spécifique) ;
- la promotion de la recherche coopérative est une généralisation à certains programmes spécifiques du IV^e PCRD du programme CRAFT ; cette action consiste à allouer à des groupements transnationaux de petites ou moyennes industries une aide financière équivalente à 50 % du coût total d'un programme de recherche et de développement dont la réalisation est confiée à des organismes tiers pour au moins la moitié ; les projets doivent impliquer au moins quatre PME provenant d'au moins deux pays différents (États membres de l'Union européenne ou pays associés au programme spécifique) et correspondre à un budget compris entre 0,4 et 1 million d'écus sur un ou deux ans ; les PME doivent subvenir au moins

à un tiers du coût total du projet. Ces entreprises ne reçoivent en fait aucune subvention directe puisque l'aide européenne couvre totalement ou partiellement les travaux des organismes tiers de recherche.

Pour ces actions, sont considérées comme PME les entreprises employant moins de 500 personnes et dont le chiffre d'affaires est inférieur à 38 millions d'écus (environ 250 MF).

Pour faciliter l'accès des PME au programme CRAFT, la Commission européenne a mis en place un réseau informel de diffusion d'informations, de promotion du programme et d'appui aux PME pour l'identification de leurs besoins et la recherche de partenaires ; les éléments de ce réseau, qui ne bénéficie pas d'un financement de l'Union européenne, sont dénommés les « National Focal Points ». La Commission a aussi utilisé le réseau des Euro-Info-Centres et les centres relais VALUE (cf. ci-dessous). En France, il existe pour le moment un point focal : l'Association nationale de la recherche technique (ANRT). Il est envisagé d'en désigner d'autres dans le cadre de l'extension du programme.

Le bilan de ces deux procédures, pour ce qui concerne le III^e PCRD, fait apparaître les éléments suivants :

- pour la période 1991-1993 (arrêtée au 10 septembre 1993), 540 demandes de primes de faisabilité ont été présentées ; 192 primes ont été attribuées pour un montant de 5,6 millions d'écus ;
- 57 millions d'écus avaient été réservés sur 1991-1993 pour le programme CRAFT ; au 31 mai 1993, 200 projets avaient été sélectionnés ; ils concernaient plus de 700 PME.

Pour ce qui concerne les programmes dans les domaines des technologies de l'information et des télécommunications, les bilans établis par la Commission européenne font apparaître que 74 % des crédits ont été attribués à des projets auxquels des PME participent.

Les PME concernées sont essentiellement des prestataires de service de recherche et de développement et des fabricants de composants et de produits finis participant à la mise au point d'applications de recherche et de développement.

Ces données doivent toutefois être interprétées prudemment car certaines des PME bénéficiaires sont des filiales de grandes entreprises.

La Commission européenne a également pris des initiatives pour faciliter la participation des PME aux programmes de valorisation des résultats de la recherche.

Le programme VALUE, doté de 38 millions d'écus sur 1989-1993, permet d'aider le financement d'études de marché, d'études de faisabilité et la préparation de plans de financement pour des PME ayant participé à une recherche communautaire et souhaitant mettre en application les résultats de cette recherche.

L'action « centralisée » VALUE II pour la diffusion et la valorisation des résultats des activités communautaires de recherche et de développement, dotée de 66 millions d'écus sur 1992-1994, a comporté

des opérations telles que l'octroi de primes exploratoires ou de primes d'échanges de technologie aux PME intéressées par l'exploitation des résultats de la recherche communautaire, l'assistance directe apportée à la promotion de l'exploitation de résultats de recherche communautaire, et la mise en place d'un réseau de vingt-sept centres relais diffusant des informations sur les activités de la recherche communautaire et sur les résultats et les connaissances en résultant ; ce réseau organise des actions thématiques de promotion des résultats auprès du tissu des entreprises.

Un système d'informations dénommé CORDIS, composé de plusieurs bases de données, centralise et met à jour les informations relatives à la recherche communautaire et à ses résultats. Il est notamment accessible par l'intermédiaire des Euro-Info-Centres et des centres-relais VALUE.

Par ailleurs, une action-pilote, « VALUE PME », a été lancée en 1991 pour attribuer aux PME des primes d'exploration (en vue de la conclusion d'un accord) et des primes de transfert de technologies. 300 PME environ ont bénéficié de cette action en 1991-1992, pour un montant total de 2,1 millions d'écus. Elle a été reconduite en 1993.

Il y a cinq centre-relais VALUE en France :

- l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie pour le réseau des agences régionales d'information scientifique et technique (ARIST) ;
- l'Association inter-régionale sur la recherche européenne (AIRE) dont le siège est en Picardie et qui regroupe aussi des centres des quatre régions voisines (Nord-Pas-de-Calais, Champagne-Ardenne, Ile-de-France et Haute-Normandie) ;
- l'Association route des hautes technologies (ARHT), groupement des technopoles du sud de la France ;
- l'Association nationale de la recherche technique (ANRT) ;
- France innovation scientifique et technique (FIST).

Il faut également mentionner l'action Euromanagement-audits de recherche et développement qui a fait intervenir 47 conseillers technologiques dans 657 PME ; ces conseillers ont identifié plus de 1 000 projets de recherche et de développement qui ont abouti à 120 propositions de recherches dans le cadre du III^e PCRD : 30 % de ces propositions ont été sélectionnées.

Enfin, il faut citer le programme SPRINT de promotion de l'innovation et du transfert de technologie. Ce programme a été doté de 90 millions d'écus sur la période 1989-1993. Il comporte trois lignes d'action principales :

- La création de réseaux transnationaux de soutien à l'innovation : le programme soutient cinquante réseaux regroupant plus de trois cents organismes tels que les centres techniques industriels, et le réseau Eurotech fédérant douze organisations nationales de recherche dont l'ANVAR pour la France. Une association regroupant plus de cinquante organisations de recherche a été lancée : il s'agit de l'Association européenne pour l'organisation de la recherche sous contrat (EACRO).

En outre, le programme a apporté des aides à la conception et à la planification de parcs scientifiques et de centre d'innovation : plus de cent experts ont été sélectionnés et 82 projets de parcs ont été retenus.

- La diffusion intra-communautaire des ressources technologiques : des études de faisabilité ont été engagées sur quarante projets de transfert de technologie dans des secteurs ou des régions où les techniques nouvelles ne sont pas encore mises en pratique. Une trentaine de projets devraient être menés à leur terme avec un soutien de l'Union européenne. Par ailleurs, un programme expérimental, dénommé MINT, a été mis au point pour apporter à 1 000 PME des conseils en vue de l'adoption de techniques nouvelles.

D'autres initiatives ont été prises telles que le soutien à des coopérations transnationales entre organismes de recherche en vue de la diffusion d'informations sur les nouvelles technologies, la création d'un prix du design de la Communauté européenne, le soutien à soixante-dix réseaux de services d'intermédiaire et de liaison destinés à faciliter l'acquisition transnationale de technologies ou à établir une coopération technologique, l'organisation de journées de transfert de technologies, et le lancement des programmes pour le financement de l'innovation.

- L'amélioration de l'efficacité et de la cohérence des politiques publiques de promotion de l'innovation et de transfert de technologie : des forums sont organisés pour développer l'échange de connaissances et d'expériences entre les États membres et la Commission ; un système européen de suivi de l'innovation (EIMS) doit être mis sur pied : il constituera une base de connaissance européenne en matière d'innovation et de transfert technologique.

Les statistiques publiées par la Commission européenne indiquent que 7 200 PME ont directement bénéficié du programme SPRINT (1 200 ont conclu des accords de coopération technique ou de transfert de technologie, 4 500 ont acquis une technique nouvelle par le biais des réseaux de recherche et de technologie, 100 participent à des projets de transferts d'innovation intra-communautaires, 1 000 reçoivent des conseils destinés à faciliter l'adoption de techniques nouvelles et 400 ont participé à des forums d'investissement). En outre 24 000 PME ont, dans le même cadre, testé ou évalué des techniques nouvelles et 64 000 PME ont été sensibilisées à ces techniques. On peut toutefois s'interroger sur la signification exacte de ces chiffres.

D'une manière générale, les différentes actions engagées pour faciliter l'accès de la recherche communautaire aux PME sont intéressantes, mais leur efficacité paraît discutable :

- l'articulation entre les divers réseaux soutenus ou créés n'est pas claire, c'est le moins que l'on puisse dire ;
- l'utilité de mener au niveau de l'Union européenne des opérations qui ne concernent que quelques dizaines ou même quelques centaines d'entreprises n'est pas démontrée et il y a un risque réel de saupoudrage ;
- les résultats pratiques des nombreux programmes lancés sont assez peu évalués (selon certaines estimations, le nombre de succès du programme VALUE en France serait inférieur à la dizaine).

Ce sujet mériterait certainement une étude complémentaire et il n'est pas possible pour le moment de porter un jugement suffisamment élaboré. Pour autant il faut souligner la multiplicité et la complexité de cet ensemble de programmes et d'initiatives. Bien peu nombreuses sont les entreprises et *a fortiori* les PME-PMI, qui sont à même d'en être informées dans des conditions d'égalité et d'efficacité.

La participation des entreprises françaises aux programmes de recherche et de développement de l'Union européenne

Il est difficile de disposer d'une évaluation précise de la place des organismes et entreprises français dans les programmes européens de recherche et de développement. Cette difficulté est due notamment au nombre élevé de programmes spécifiques et à l'obligation de transnationalité des auteurs des projets de recherche.

Sous cette réserve, le sentiment général est que la France tient une place convenable dans les programmes de recherche de l'Union européenne.

Ainsi, une étude faite en 1989 sur les résultats du II^e PCRD pour le compte du ministère de la Recherche concluait que les organismes français avaient obtenu environ 22 % des crédits communautaires, ce qui représentait une proportion analogue à la contribution française au budget de la Communauté.

Diverses analyses menées sur des programmes spécifiques conduisent aux résultats suivants :

a) pour le programme THERMIE 93 (dans le domaine de l'énergie), sur les 137 projets acceptés, 36 avaient une participation française, soit 26 % (dans 32 projets sur ces 36, le chef de file était français) ;

b) pour le programme STD III (sciences et technologies du vivant), des organismes français ont participé à 47 des 103 projets sélectionnés : la France était ainsi le second État pour la participation à ce programme, derrière le Royaume-Uni avec 59 participations. Comme dans le cas du programme THERMIE, les organismes français participant à ce programme étaient très majoritairement chefs de file de leur projet ; ce constat, à première vue satisfaisant, est sans doute en fait révélateur d'une bonne mobilisation des organismes importants susceptibles d'être chefs de file et d'une plus faible implication des PME qui, en général, interviennent plutôt en tant que partenaires « minoritaires » des projets ;

c) un bilan effectué en 1994 pour les industries aéronautiques et électroniques fait apparaître 625 participations d'entreprises ou d'organismes français de ce secteur à des programmes de recherche et de développement ; le nombre de participations est respectivement de 656 et de 333 pour les entreprises et organismes allemands et britanniques.

Ces analyses paraissent confirmer le niveau tout à fait correct de la participation française à la recherche financée par l'Union européenne.

Il semble que les résultats des organismes et entreprises françaises dans ces programmes de recherche sont principalement dus aux centres de recherche publics ainsi que, dans une moindre mesure, aux grandes entreprises. Une analyse plus fine portant sur les PME serait utile ; elle devrait comporter une analyse comparative avec d'autres États membres afin de distinguer les difficultés générales de participation des PME aux programmes de recherche de l'Union européenne et les difficultés particulières éventuelles des PME françaises.

Les programmes PHARE et TACIS

Présentation du programme PHARE

Le programme PHARE a été mis en place afin de soutenir les changements engagés depuis la fin de la décennie 1980 dans les pays d'Europe centrale et orientale. Doté d'un budget de plus de quatre milliards d'écus pour la période 1990-1994, le programme PHARE concerne aujourd'hui onze pays. Il intervient par l'apport de savoir-faire notamment sur les questions institutionnelles et par un soutien à l'investissement, comprenant la réalisation d'études préalables et de faisabilité et un apport de financement direct. Un montant maximal de 15 % du budget peut être utilisé pour le cofinancement d'infrastructures.

Dans le cadre de PHARE, un programme particulier, dénommé JOPP, a pour but de faciliter la création et le développement d'entreprises conjointes dans les pays d'Europe centrale et orientale. Ces entreprises doivent regrouper au moins un partenaire de l'Union européenne et un partenaire d'un pays couvert par PHARE. Le programme JOPP prévoit des avances sans intérêt pour les études de faisabilité et les projets pilotes ; si l'entreprise conjointe est effectivement créée, l'avance peut être transformée en subvention et atteindre 100 % des coûts éligibles, dans la limite de 150 000 écus.

Pour les entreprises conjointes en création ou en développement, le programme JOPP prévoit une participation à la couverture des besoins financiers, à condition que d'autres intermédiaires financiers interviennent. Les financements peuvent prendre la forme d'une prise de participation ou d'un prêt, dans la limite d'un million d'écus et de 20 % des besoins en fonds propres. Enfin le programme JOPP prévoit aussi des prêts pour couvrir, dans la limite de 150 000 écus et de 50 % des coûts, les frais de formation ou de transfert de savoir-faire dans les entreprises conjointes.

Au total, une même entreprise conjointe ne peut percevoir plus d'un million d'écus.

La procédure JOPP fait un large appel aux intermédiaires financiers qui assurent le lien entre les entreprises et les services de la Commission européenne (le délai moyen de traitement des dossiers est de trois à quatre semaines après l'examen par la banque, selon ces services).

De la fin 1991 au 30 septembre 1994, 647 dossiers ont été présentés, 588 traités ; 389 ont été approuvés alors que 106 ont été rejetés et que 93 ont été retirés par les intermédiaires financiers.

Les crédits communautaires engagés atteignent 32,4 millions d'écus. Soixante-quinze entreprises conjointes ont d'ores et déjà effectivement été créées ou développées.

Les entreprises de l'Union européenne bénéficiant du programme JOPP sont principalement des PME : 66 % ont moins de 100 salariés et 95 % ont moins de 500 salariés.

Présentation du programme TACIS

Le programme TACIS est un programme destiné aux pays de la CEI ; assez analogue au programme PHARE, il porte sur l'assistance technique et intéresse principalement les sociétés susceptibles de fournir des prestations intellectuelles. Les crédits engagés atteignent près de deux milliards d'écus à la fin 1994.

La participation des entreprises françaises aux programmes PHARE et TACIS

L'information sur les programmes PHARE et TACIS est assurée de manière très complète par la cellule Entreprises-Marché unique de la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne. La création de ces programmes a d'ailleurs été l'un des motifs de mise en place de cette cellule.

Mais les crédits étant destinés aux États, les entreprises doivent aussi avoir des contacts suffisants avec les autorités de ceux-ci pour être retenues. Cela nécessite souvent la présence d'antennes sur place.

Les sociétés « d'ingénierie institutionnelle » sont les mieux placées pour bénéficier des programmes PHARE et TACIS. Mais toutes les entreprises, et en particulier les PME, peuvent participer à certaines actions telles que JOPP. Les entreprises françaises sont particulièrement bien placées à cet égard : elles ont présenté un tiers des demandes de financement reçues dans le cadre de JOPP ; il s'agit notamment d'entreprises agro-alimentaires et les pays les plus retenus sont la Pologne et la Roumanie. Cette action reste toutefois limitée, notamment du fait de l'obligation de création d'une entreprise conjointe qui exclut les autres formes de partenariat.

Globalement, la France est le deuxième État membre en termes de participation au programme PHARE : entre 1990 et novembre 1993, elle a obtenu 81 millions d'écus, soit 10 % du programme, non compris les contrats passés avec des organismes internationaux ; elle se place derrière le Royaume-Uni avec 86,2 millions d'écus et devant la République fédérale d'Allemagne avec 70,7 millions d'écus. Il faut remarquer que la participation du Royaume-Uni concerne surtout les services (pour 72 %) et nettement moins les fournitures (28 %). Ces proportions sont plus équilibrées pour la France (62 % - 38 %) et pour l'Allemagne (53 % - 47 %). Enfin, pour ce qui concerne le programme TACIS, la France est l'État membre ayant obtenu le montant le plus important de contrats avec, pour la période allant de 1991 à septembre 1993, 75,6 millions d'écus, soit 21 % du programme. Elle se trouve ainsi devant le Royaume-Uni, avec 68 millions d'écus, et la République fédérale d'Allemagne, avec 55,9 millions d'écus.

Ces statistiques sont toutefois partielles car elles n'intègrent pas certains contrats (pour PHARE, seuls ont été pris en compte les contrats attribués directement à Bruxelles et non ceux signés dans les pays bénéficiaires).

Elles peuvent aussi être trompeuses car, alors que les projets soutenus doivent comprendre des participants de plusieurs États, seul le chef de file est considéré comme attributaire du contrat. La répartition des crédits entre les différents participants ne peut donc être effectuée. Si, comme c'est le cas pour d'autres programmes, les entreprises et organismes français sont plus souvent chefs de file que partenaires dans les projets, la part réelle de la France dans ces programmes est inférieure aux résultats des statistiques.

Malgré les différentes incertitudes qui pèsent sur ces statistiques, il est clair que les organismes et entreprises français participent activement aux programmes en faveur des pays de l'Europe centrale et orientale et des États de la CEI. Les bons résultats ainsi obtenus paraissent dus à une bonne adéquation des programmes aux capacités de nos organismes et à une bonne mobilisation des différents partenaires intéressés par ces actions.

L'évaluation des parts de marché dans les programmes communautaires

Comme cela a déjà été souligné, il est souvent difficile d'évaluer les parts de marché des différents États membres dans les programmes communautaires. Pour les programmes gérés de manière décentralisée, la principale difficulté est due à l'absence d'un cadre

général de suivi statistique prenant en compte la nationalité et la nature des bénéficiaires.

Mais, comme on l'a vu, l'évaluation des parts de marché se heurte aussi à des difficultés pour les programmes à gestion centralisée.

Des statistiques fiables sur ces questions seraient pourtant utiles pour évaluer les politiques d'information dans les différents États et orienter les actions d'accompagnement qui peuvent être menées pour faciliter l'accès aux programmes communautaires.

En l'absence de telles informations, il n'est pas possible de porter un jugement global sur l'accès des entreprises françaises à ces programmes. Il semble toutefois qu'il soit en général assez bon, et qu'il présente des points forts et des points faibles correspondant aux forces et aux faiblesses de notre tissu d'entreprises. Ce constat se dégage des exemples cités au cours de ce chapitre. Il est confirmé par une analyse de la participation française à d'autres actions, telles que les actions extérieures. Ainsi, en ce qui concerne les programmes Méditerranée, Amérique latine et Asie, la France obtient de bons résultats en Méditerranée, et des résultats nettement moins bons en Amérique latine et en Asie, en particulier du fait de sa faiblesse dans le domaine de l'assistance technique. Ces programmes semblent caractérisés par l'existence de « fiefs » de certains États membres dans les différentes zones géographiques concernées. De même, les entreprises françaises ont obtenu la part la plus importante des crédits du Fonds européen de développement (FED) auquel la France participe pour près de 25 %. Outre ces variations géographiques, il semble exister aussi des différences importantes en fonction de la taille des entreprises : on a signalé par exemple la difficulté que rencontrent les PME françaises pour participer aux programmes de recherche alors que les centres de recherche publics et les grandes entreprises sont très actifs dans ces programmes. Il serait très intéressant de disposer de comparaison avec d'autres États pour déterminer si certaines difficultés sont spécifiques aux entreprises françaises.

Une enquête (effectuée par Grant Thornton et Business Strategies Ltd pour la Commission européenne) semble confirmer la faiblesse de l'accès des PME françaises aux programmes communautaires ; sur l'ensemble des PME européennes interrogées, 19 % ont déclaré connaître au moins un programme européen et 3 % en ont utilisé au moins un ; ces proportions s'abaissent respectivement à 9 % et 1 % pour les PME françaises ; les États où l'information paraît la meilleure sont le Portugal (48 %), le Luxembourg (45 %), l'Italie (28 %), la Grèce (26 %) ; ceux où l'utilisation des fonds semble la plus forte sont le Luxembourg (9 %), la Grèce (6 %), la Belgique (5 %) et l'Italie (5 %).

En tout état de cause, l'accès des PME aux programmes communautaires se heurte à deux obstacles importants :

- la multiplicité des procédures nationales, locales et européennes qui rend le dispositif public d'appui aux entreprises difficilement utilisable par un responsable de PME qui n'a pas le temps d'en acquérir une connaissance suffisante ;

– la complexité particulière des procédures communautaires et l'éloignement des décideurs (lorsque la gestion est centralisée) qui ajoutent, pour l'accès à ces procédures, un surcroît de difficulté au parcours du combattant que représente dans tous les cas la recherche et l'obtention d'une aide.

C'est sur ces deux points qu'il convient d'agir en priorité.

L'information sur le marché intérieur européen

Les différents aspects de l'information sur le Marché unique

L'information sur le Marché unique couvre des domaines variés et peut être effectuée sous des formes diverses.

Parmi les domaines d'information, on peut distinguer :

- l'information communautaire qui porte sur les institutions de l'Union européenne et leurs décisions : organisation des institutions, réglementations en projet ou adoptées, normes en projet ou adoptées, procédures à suivre en cas d'infraction à la réglementation communautaire (entrave aux échanges, distorsion de concurrence,...), programmes communautaires (aides financières),... ;
- l'information sur les conditions locales du marché : réglementations particulières, spécificités non réglementaires (habitudes « culturelles »,...), possibilités de partenariat, marchés publics, aides locales,...

L'information peut être effectuée sous forme passive, c'est-à-dire par des réponses à des questions posées par les responsables d'entreprises sur tel ou tel point concernant le marché intérieur. Il n'est pas évident qu'en France les guichets d'information ou de conseil, qui sont pourtant nombreux, soient très connus, bien identifiés et suffisamment proches des chefs d'entreprise, comme on le verra par la suite.

L'information peut aussi être effectuée sous forme active ; il s'agit alors de sensibiliser, puis de mobiliser, les entreprises sur les aspects du marché intérieur qui les concernent (normes, réglementations, concurrence...) et sur les opportunités qu'elles pourraient saisir. Mais s'il existe une profusion d'organismes, de documents, de séminaires, de contacts personnalisés, il n'est pas certain qu'en France le travail d'information active soit suffisamment efficace. La plus grande part des PME, notamment, reste insensible au fait européen, synonyme de complexité, de bureaucratie ; le marché intérieur reste lointain, voire inaccessible ; 30 000 PME sur 1,5 million ont aujourd'hui une vraie démarche interna-

tionale et s'il n'est pas question de demander à toutes une telle démarche, une proportion non négligeable de ces 1,5 million de PME auraient la possibilité de se développer au moins sur le marché intérieur, mais n'y sont pas sensibilisées.

Au demeurant, et quelles que soient leurs activités l'ensemble des PME devraient aujourd'hui être au fait d'un minimum d'éléments concernant l'évolution du marché intérieur, qui s'imposent à elles.

Comme le dit l'un de nos interlocuteurs, « *un grand nombre de chefs d'entreprises français n'ont pas compris qu'ils avaient changé de carte en 1993. Cela s'explique par de fortes réticences culturelles, par la force des habitudes, mais aussi le maquis des organismes d'information et de conseil reste très mal identifié, plutôt inextricable* ». Et de nombreux chefs d'entreprises, y compris de hauts responsables professionnels interrogés, ont avoué au cours de nos conversations ne pas connaître les organismes qui sont pourtant chargés de donner les premières informations ou d'accompagner les PME sur le marché intérieur, comme par exemple les Euro-Info-Centres.

De plus, la frontière entre le rôle des pouvoirs publics ou parapublics et la démarche d'entreprise en temps que telle, éventuellement appuyée sur un consultant privé, demeure assez floue.

A la base, il y a l'information sur telle ou telle donnée du marché intérieur : fournir un texte, l'expliquer, donner de bons contacts, les listes d'appels d'offres ou encore de bonnes informations sur l'état d'un marché local. En un mot, ce premier niveau est celui de la sensibilisation, de l'information et de la formation des responsables d'entreprises.

Le deuxième niveau est celui de l'assistance concrète, de l'accompagnement de l'entreprise dans sa démarche active sur un marché local européen. Aider à vaincre le formalisme communautaire dans la rédaction d'un dossier d'appel d'offres, concrétiser un partenariat d'entreprises, mettre en œuvre une procédure de plainte,... les exemples sont nombreux en matière d'assistance opérationnelle.

Est-ce le rôle des organismes publics de « tenir la main de l'entreprise », de l'accompagner jusqu'au bout dans la mise en œuvre de sa démarche européenne au risque de se concentrer sur une « clientèle » en oubliant la démarche globale d'information et de sensibilisation de toutes les entreprises ? Au risque aussi de tuer dans l'œuf l'émergence d'une véritable profession des conseils en développement sur le marché intérieur ? La question doit être clairement posée.

Le présent chapitre décrira d'abord le dispositif public ou parapublic d'information communautaire en France, puis la représentation des organismes français auprès des institutions européennes et ensuite le dispositif d'information sur les conditions locales du marché. Enfin, il présentera certains éléments sur les cabinets ou organismes de conseil ayant une activité sur les questions européennes.

Les structures d'information en France

Les Euro-Info-Centres (EIC)

La Commission européenne a mis en place en 1987 un réseau de centres d'information spécialisés dans les questions européennes : les Euro-Info-centres (EIC). Il a pour but de fournir aux entreprises européennes, et particulièrement aux PME, un meilleur accès à l'information communautaire.

Le réseau des EIC fournit des informations ciblées et en permanence actualisées sur tous les aspects des politiques, réglementations et programmes communautaires pouvant intéresser les entreprises, afin qu'elles puissent profiter au mieux des opportunités offertes par le Marché unique européen.

Le réseau comptait à la fin de 1994, 206 Euro-Info-Centres répartis sur la totalité du territoire de l'Union européenne (avant son élargissement) ainsi que seize centres de correspondance récemment établis dans certains pays tiers. Il y a trente-deux EIC en France ; ils sont pour la plupart implantés auprès de chambres régionales de commerce et d'industrie. Deux organismes nationaux figurent ainsi parmi ces trente-deux EIC : le ministère de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce extérieur et le Centre français du commerce extérieur (CFCE).

Le réseau Euro-Info-Centres est géré par la direction générale XXIII (DG XXIII) de la Commission – en charge notamment de la politique d'entreprise – qui fournit une assistance à chaque centre, ainsi qu'une variété de services dont la mise à jour régulière de la documentation communautaire, l'accès à différentes banques de données, les bulletins d'information, l'appui de spécialistes pour résoudre des questions complexes, la formation du personnel de même qu'une assistance financière au démarrage pendant trois ans. Au-delà, les contributions financières aux EIC sont liées à la qualité des prestations réalisées en faveur des entreprises et des autres membres du réseau.

Les EIC utilisent un système de messagerie électronique qui permet un échange d'informations entre les EIC et entre chaque EIC et la DG XXIII.

Chaque Euro-Info-Centre agit en tant qu'entité autonome dans le cadre d'une structure-hôte bien implantée au niveau local, comme les chambres de commerce, les agences de développement régionales, les banques, les associations sectorielles. En vertu du contrat qui le lie à la DG XXIII, chaque EIC constitue une équipe d'au moins trois personnes.

Contractuellement, les EIC assurent une information sur mesure aux entreprises, une mission d'assistance, de conseil et d'animation économique, la diffusion de l'information communautaire sur le plan régional, le retour de l'information régionale vers la Commission européenne ainsi que le développement de la coopération entre EIC (« effet

réseau »). En vertu de ces obligations contractuelles, tous les Euro-Info-Centres sont évalués individuellement par la structure centrale selon des critères préétablis, ce qui doit assurer ainsi un strict contrôle de qualité du réseau. Le but final étant, pour la Commission, de « fournir un service complet et ciblé en fonction des besoins exprimés par les PME et de permettre aux EIC d'étendre et de diversifier leurs services ». Les différents domaines d'action des EIC, tels qu'ils sont définis par la Commission européenne, sont les suivants :

Information aux entreprises

Les EIC répondent aux questions des entreprises ; la plupart de ces questions concernent les politiques de la Communauté liées au Marché unique, les programmes de recherche et de développement, les instruments financiers, le droit des sociétés et les normes techniques. Grâce à leurs contacts entre eux, les EIC ont en outre la possibilité de fournir des informations sur la législation nationale et les pratiques commerciales des autres États membres.

Assistance et conseil

Au-delà de la fourniture de l'information proprement dite, les EIC procurent assistance et conseil aux PME qui viennent les consulter en ce qui concerne notamment la participation des entreprises aux appels d'offres publics et aux programmes de recherche communautaires, le montage financier de projets européens, les normes techniques ou encore l'évaluation de leurs perspectives, la recherche de partenaires (plusieurs EIC sont membres du réseau BC-NET évoqué ci-dessus), la promotion de la coopération transfrontalière et la création d'entreprises.

Diffusion de l'information communautaire

Les EIC assurent un service actif de promotion des initiatives communautaires et notamment des actions de la DG XXIII (partenariat, sous-traitance, financement à base de capital à risque, formation stratégique), des programmes de recherche et de toutes les politiques économiques communautaires. Ils encouragent aussi activement les entreprises locales à s'intéresser aux affaires communautaires par l'intermédiaire de publications (envoi de fiches d'information, brochures, questionnaires), séminaires ou participation à des expositions.

Retour vers la Commission

La Commission européenne attache beaucoup d'importance au retour d'information en provenance des EIC ; elle considère que ceux-ci sont en mesure d'identifier et de lui transmettre les réactions et préoccupations des entreprises émises directement par des PME, ou par l'intermédiaire de chambres de commerces, d'organisations professionnelles ou d'agences de développement local. Le traitement de cette information permet à son tour une meilleure adéquation des décisions et politiques communautaires à la réalité économique des régions.

L'information en retour s'effectue par le biais de l'envoi par les EIC de rapports d'activité périodiques, par la réponse aux questionnaires, la constitution de panels d'entreprises et la capitalisation des fichiers questions-réponses.

Coopération inter-EIC

Les instruments techniques, les actions de formation, une conférence annuelle, le groupe de « Monitoring », les groupes de travail spécialisés, les sous-réseaux, favorisent le développement d'un « effet réseau » entre les EIC. D'autres facteurs y contribuent, notamment l'intensification et l'amélioration des relations bilatérales et des interrogations entre EIC, la rencontre d'EIC transfrontaliers, ou l'organisation en commun de séminaires et conférences.

Le financement des centres est assuré pour les deux tiers par les organismes-supports. La Commission européenne contribue à ces budgets pour environ 12 %, ce qui paraît peu important compte tenu de ce qu'elle leur demande. Le budget moyen d'un EIC français est légèrement supérieur à un million de francs par an.

La plupart des prestations des Euro-Info-Centres français sont gratuites ; seules 5 % sont rémunérées, alors que ce taux est en moyenne de 13 % sur l'ensemble des Euro-Info-Centres européens (il faut remarquer que, dans certains États, les organismes-supports sont des structures privées).

La clientèle des Euro-Info-Centres est constituée principalement d'entreprises, d'institutions et de sociétés de consultants (il y a aussi quelques particuliers ou des organismes d'enseignement).

La première activité des Euro-Info-Centres est de répondre aux questions posées. En 1993, chaque EIC français a répondu en moyenne à 164 questions par mois (la présence du CFCE parmi les EIC contribue à élever ce nombre). Les thèmes les plus abordés ont été :

- la politique régionale ;
- la politique des transports ;
- la politique économique et monétaire et la libre circulation des capitaux ;
- la politique de concurrence ;
- la recherche, l'information, l'éducation et les statistiques.

Les EIC sont ainsi des centres généralistes intervenant à la fois sur l'information communautaire et sur l'information relative aux conditions locales du marché européen. Ils sont polyvalents et effectuent de l'information passive, de l'information active, et du conseil. Pourtant, ils sont loin d'être utilisés au maximum de leur capacité du fait de la relative faiblesse de la demande exprimée. En ce sens, il faut s'interroger sur leur propre politique de communication : comme cela a déjà été souligné, presque aucun chef d'entreprise interrogé sur les systèmes d'information sur le Marché unique ne nous a spontanément cité les EIC, et beaucoup en ignoraient jusqu'à l'existence, même parmi ceux qui assument des responsabilités importantes au sein d'organisations professionnelles.

Les autres structures d'information de l'Union européenne en France

Les EIC ont été mis en place à l'initiative de la direction générale XXIII de la Commission européenne. Mais d'autres directions générales ont cherché à créer des réseaux de diffusion d'information ce qui n'est pas sans créer une certaine confusion... (« euroguichets » pour les questions sociales, réseau des euroconsommateurs dans les zones frontalières...). Des réseaux spécialisés existent également dans certains domaines particuliers (par exemple pour le programme VALUE de valorisation des résultats de la recherche communautaire qui est décrit au chapitre 4).

Des organismes plus généralistes diffusent également des informations sur l'Union européenne. C'est le cas par exemple des Maisons de l'Europe. Ces structures sont dues à des initiatives privées. Elles sont d'abord des centres de documentation où l'on trouve, en libre consultation, les documents édités par les institutions européennes et des dossiers thématiques. Elles orientent leurs activités en particulier vers le milieu scolaire, en proposant notamment l'organisation de rencontres ou de journées de formation et la création de « cercles Europe » dans les établissements. Mais elles sont ouvertes aussi aux entreprises, non seulement pour leur donner des informations mais aussi, dans certains cas, pour les aider à monter des dossiers (demande d'aide...). Les Maisons de l'Europe reçoivent des subventions de collectivités territoriales, mais l'essentiel de leur financement provient des cotisations de leurs adhérents et de certaines prestations payantes telles que des cours de langues.

Il existe au total une centaine de Maisons de l'Europe dans les États de l'Union européenne, dans des pays candidats à l'adhésion ainsi qu'à Chypre et à Malte. Elles sont regroupées au sein de la Fédération internationale des Maisons de l'Europe, dont le siège est à Sarrebrück.

Au niveau national, la Fédération française des Maisons de l'Europe assure une animation et une coordination des activités d'une trentaine de Maisons.

Par ailleurs, une structure originale d'information a été récemment constituée sous la forme d'un groupement d'intérêt économique entre le Gouvernement français et la Commission européenne, appelée « Sources d'Europe ». Implanté dans le socle de la Grande Arche de la Défense, ce centre d'information sur l'Europe a pour mission d'informer le grand public et particulièrement les jeunes, de former les personnes chargées de diffuser l'information européenne, d'assurer la mise en synergie des réseaux d'information existants, de créer et d'assurer un lieu de rencontres sur l'Europe. C'est par exemple dans ce centre qu'ont été organisées des rencontres entre des responsables des milieux économiques et des fonctionnaires des services de la Commission européenne lors de la « Semaine du marché intérieur » en novembre 1994. Le centre gère également un service Minitel (36 15 EUROSOURCES).

Le rôle de l'Administration française

Certaines administrations centrales mènent des actions d'information sur les réglementations européennes orientées sur les questions liées à l'activité des entreprises exportatrices ; c'est par exemple le cas de la direction générale des Stratégies industrielles du ministère de l'Industrie et de la direction des Relations économiques extérieures qui éditent régulièrement des brochures et organisent des sessions d'information ; certaines de ces actions sont relayées au niveau régional ou départemental par les services déconcentrés. Il s'agit souvent d'une information « active », mais ces administrations répondent aussi à des questions d'entreprises.

Le domaine dans lequel l'Administration française est la plus mobilisée est toutefois, et assez naturellement, l'information sur l'application en France des réglementations européennes. Elle utilise pour cela les méthodes habituellement mises en œuvre pour faire connaître la réglementation nationale : publications, relais par les organisations professionnelles, sessions d'information... Elle répond aussi aux questions qui lui sont posées.

Dans ce domaine, il n'y a pas de spécificité de l'information communautaire. La qualité de l'information est la même quelle que soit l'origine de la réglementation dès lors qu'il s'agit des conditions de son application en France.

Les difficultés éventuelles pour une entreprise peuvent être liées à la recherche du service compétent ou à la disponibilité insuffisante des personnes susceptibles de répondre. Mais ces questions sont à examiner dans le cadre plus général de l'organisation mise en place par les administrations françaises pour faire connaître les réglementations nationales.

Toutefois, un aspect de ce sujet est spécifique à l'information communautaire. Il s'agit de l'identification, dans une réglementation française, de la partie d'origine communautaire et qui doit donc être retrouvée dans les réglementations de tous les États membres. Or, si cette information peut être facilement donnée lorsqu'il s'agit d'un règlement européen, directement applicable dans tous les États, elle semble *a priori* plus difficile à obtenir dans des domaines couverts par des directives européennes ayant nécessité des mesures nationales de transcription. La réglementation française, dans ces cas là, n'identifie pas les mesures directement reprises de la directive, celles qui ont fait l'objet d'adaptations, voire de choix entre plusieurs options, ni celles qui sont d'origine purement nationale.

Les collectivités territoriales, les chambres de commerces et d'industrie et les organisations professionnelles

Les collectivités territoriales interviennent peu en matière d'information aux entreprises sur le Marché unique. Néanmoins certaines d'entre elles se sont dotées d'un service « Europe » avec une antenne à Bruxelles qui apporte une assistance technique aux entreprises qui souhaitent participer à des programmes communautaires. Ces structures peuvent répondre à des questions sur ces programmes.

Des collectivités, en particulier certains conseils régionaux, ont également mis en place des programmes d'aide à l'exportation comprenant par exemple l'organisation de la participation à des salons ou des aides directes aux entreprises telles que le financement d'études de marché ou le financement partiel de la création d'implantations à l'étranger. Dans ce cadre, ces collectivités peuvent donner des informations sur les conditions d'accès au marché de certains États membres.

Enfin, des collectivités territoriales participent à la mise en œuvre de certains programmes communautaires et peuvent donc donner des informations sur ceux-ci. Certaines régions (Aquitaine, Lorraine et Nord-Pas-de-Calais) participent aussi à un Euro-Info-Centre.

Globalement, la participation des collectivités territoriales à l'information des entreprises sur le Marché unique européen est donc variable et de toute manière limitée ; cette observation ne met pas en cause la qualité de certaines initiatives mais elle est assez logique vu l'absence de compétence explicite des collectivités dans ce domaine.

Il n'en est pas de même pour les chambres de commerce et d'industrie qui ont une mission générale d'appui aux entreprises et qui peuvent bénéficier du soutien des Euro-Info-Centres souvent implantés dans les chambres régionales. Les chambres locales devraient pouvoir agir en tant que relais des EIC aussi bien pour l'information passive que pour l'information active.

Enfin les fédérations professionnelles jouent un rôle important en matière d'information sur les réglementations. Les publications professionnelles constituent souvent l'un des principaux vecteurs de diffusion des réglementations, qu'elles soient communautaires ou nationales.

Ce système est sans doute moins efficace pour la remontée d'informations, par exemple sur les projets de réglementations. Les fédérations professionnelles sont des interlocuteurs naturels de l'Administration française, mais aussi des services de la Commission européenne par l'intermédiaire des fédérations européennes. Or, s'il est relativement facile de connaître les positions des grandes entreprises sur des projets de réglementation, il est souvent difficile d'obtenir les avis des PME, dans un délai compatible avec les procédures européennes.

Les autres structures d'information

Certains organismes disposent d'informations de nature économique ou financière et sont souvent en relation avec les entreprises. Ils pourraient contribuer à la diffusion d'informations sur le Marché unique européen.

C'est en particulier le cas des banques, qui ont en outre l'avantage de bénéficier, par leurs réseaux, d'antennes hors de France. Les banques ne peuvent naturellement pas assurer une information sur toutes les questions concernant l'Union européenne, par exemple dans le domaine des réglementations techniques. Mais elles pourraient le faire sur des sujets tels que les aides communautaires.

Or, il semble qu'elles interviennent peu à ce propos. Ceci serait dû en particulier au fait que les responsables dans les agences bancaires sont eux-mêmes peu informés des questions communautaires.

Les experts-comptables pourraient jouer un rôle d'information sur certains sujets mais il paraît également qu'ils ne disposent pas en général des éléments pour cela.

Les structures françaises auprès des institutions de l'Union européenne

La cellule « Entreprises-Marché unique » de la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne

La cellule « Entreprises-Marché unique » a été créée au sein de la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne, à l'initiative de la direction des Relations économiques extérieures.

Elle a pour but de valoriser commercialement et de mettre à la disposition des entreprises françaises et de leurs organisations représentatives les informations et les connaissances des différents conseillers de la Représentation permanente.

La cellule :

- informe les entreprises sur l'évolution des négociations communautaires les concernant (projets de directives, nouveaux financements...) sur les fonds communautaires, sur les financements de la Banque européenne d'investissement ou du Fonds européen d'investissement, et sur les actions conduites par la Commission européenne en faveur des PME ;
- conseille les entreprises qui souhaitent participer à des projets financés dans le cadre de programmes communautaires : PHARE pour les pays d'Europe centrale et orientale (y compris les États baltes), TACIS pour les pays de la CEI, FED pour les pays en développement, et, à l'intérieur

de l'Union européenne, FEDER (pour les actions hors de France), fonds de cohésion, programmes de recherche et développement et programme LIFE pour l'environnement ;

– aide les entreprises dans leurs interventions auprès de la Commission européenne en cas de difficultés rencontrées au sein du Marché unique.

La cellule utilise des relais comme les Postes d'expansion économique, le Centre français du commerce extérieur, les administrations techniques françaises, les directions régionales du Commerce extérieur, et les réseaux des chambres de commerce et d'industrie, des fédérations professionnelles et des Euro-Info-Centres.

La cellule propose :

- des entretiens personnalisés ;
- des fiches pratiques et des notes de synthèse ;
- l'abonnement aux fiches projets résultant des comités de gestion des programmes destinés aux pays tiers ou à *La Lettre de la RP*, publication trimestrielle destinée aux opérateurs économiques ;
- l'intervention de ses agents dans le cadre de séminaires d'information ou de formation.

La cellule comprend sept cadres.

Les représentations des collectivités locales, des chambres de commerce et d'industrie, des organisations professionnelles et des entreprises

Pendant longtemps, les organismes français ont peu cherché à être représentés à Bruxelles. Au début de 1988, il y avait moins de dix représentations d'intérêts français. Ce nombre s'est accru fortement et atteint maintenant cent trente-six.

Les organismes représentés sont des collectivités territoriales ou des associations de collectivités, des organismes de recherche, des organismes consulaires, des organismes professionnels et des entreprises.

Beaucoup d'organismes hésitent encore à créer une antenne à Bruxelles, en particulier du fait de son coût (au moins 500 kF par an, et souvent près de 2 MF).

Selon certains, la tendance actuelle serait davantage à une réduction du nombre d'antennes qu'à une augmentation.

Le rôle d'une antenne peut être le recueil et le tri d'informations provenant des institutions communautaires ainsi que l'aide à la réalisation de démarches vis-à-vis de ces institutions (prise de positions sur des projets de réglementation, candidature à des programmes communautaires, participation à des procédures relevant de la Commission en matière d'entraves aux échanges, de limitation des concentrations, de contrôles du commerce extérieur de l'Union européenne,...).

Compte tenu des moyens actuels de diffusion et de circulation de l'information, l'apport essentiel d'une antenne à Bruxelles est de permettre l'établissement de relations personnelles avec les membres des services de la Commission européenne qui souhaitent en général développer de tels contacts, sans doute notamment pour développer leurs circuits d'information.

Ces contacts permettent souvent de connaître les orientations des projets de la Commission européenne avant qu'ils ne soient officiellement publiés (il faut d'ailleurs à ce sujet remarquer la particularité de l'information sur les projets de réglementation communautaire ; ceux-ci font systématiquement l'objet d'une publication au *Journal Officiel* des Communautés européennes alors qu'il n'en est pas de même pour la réglementation française).

Une connaissance des services de la Commission permet aussi, souvent, de comprendre, mieux qu'en lisant simplement les textes officiels, l'esprit dans lequel sont instruites des procédures communautaires.

Les collectivités territoriales

Pour une collectivité territoriale, une antenne à Bruxelles peut être utilisée pour défendre ses intérêts dans la négociation de certaines mesures communautaires (par exemple la définition des zones d'éligibilité des fonds structurels) ou pour présenter des dossiers de demande d'aide financière. Il faut toutefois rappeler que les collectivités territoriales françaises n'ont pas à négocier directement avec la Commission européenne et qu'il appartient au Gouvernement de le faire.

Certaines collectivités donnent à leurs antennes un rôle d'assistance aux entreprises de leur territoire. Ainsi, le service « Europe » du conseil régional de Picardie, qui dispose d'une antenne de deux personnes à Bruxelles, diffuse des informations aux entreprises, oriente celles qui souhaitent participer à des programmes communautaires et les aide à présenter des projets et, le cas échéant, à rechercher des partenaires. Ces prestations sont fournies gratuitement.

La plupart des régions sont représentées à Bruxelles ; certaines disposent d'une antenne en propre, d'autres d'une antenne commune à plusieurs collectivités d'une même région ou de plusieurs régions, d'autres parfois d'une antenne commune avec d'autres organismes (chambres de commerce et d'industrie,...).

Les organismes publics

Pour les organismes de recherche, une antenne à Bruxelles est utile pour bien participer aux programmes communautaires de recherche, grâce à une information rapide sur les domaines dans lesquels des appels d'offres vont être élaborés et à une bonne connaissance des procédures. Le regroupement de la plupart des antennes des organismes français de

recherche au sein d'une structure appelée CLORA permet des économies d'échelle et doit faciliter la concertation.

Les organismes français de recherche peuvent servir de relais pour des entreprises, notamment des PME, qui souhaiteraient participer à des programmes communautaires de recherche et de développement et ne seraient pas représentées à Bruxelles. Un tel soutien existe si l'entreprise et l'organisme de recherche présentent un projet commun, mais il serait peut-être possible de l'étendre. Il faut néanmoins remarquer que l'obligation d'une coopération transnationale dans les projets soutenus par le budget communautaire n'est pas toujours facilement compatible avec le soutien d'une entreprise par un organisme de recherche situé dans le même État.

D'autres organismes publics disposent d'antennes à Bruxelles ; il s'agit notamment d'agences chargées de programmes d'intervention dans des domaines particuliers (Agence nationale de valorisation de la recherche, Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie,...) ; ces antennes ont une mission de recueil d'information et de présentation des projets de leur organisme qui peuvent participer à des programmes communautaires. Les possibilités d'appui de ces antennes aux entreprises pourraient être précisées.

Il est souhaitable que la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne puisse coordonner les actions des antennes des établissements publics de l'État.

Les organismes consulaires

L'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie dispose depuis 1978 d'un bureau à Bruxelles qui a reçu en 1994 l'appellation de « Délégation européenne de l'ACFCI ».

Cette délégation a une mission d'assistance et de conseil en faveur des chambres de commerce et d'industrie et des entreprises, et une mission d'animation des antennes des chambres de commerce et d'industrie à Bruxelles.

Les membres de la délégation participent à de nombreuses réunions sur l'Europe organisées en France par les chambres de commerce et d'industrie ou les Euro-Info-Centres. La délégation accueille aussi des missions des chambres de commerce et d'industrie à Bruxelles : ainsi, en 1994, elle a reçu au moins une fois chaque chambre régionale et près de cent chambres.

La délégation publie tous les deux ans un guide sur les interventions financières de l'Union européenne (la prochaine édition est prévue pour le début de 1995). Elle rédige aussi plusieurs bulletins ou lettres d'information périodiques sur la politique régionale de l'Union européenne, les programmes PHARE et TACIS en faveur des pays de l'Europe centrale et orientale et de ceux de la CEI, les programmes de recherche et de développement et les appels d'offres communautaires (ce bulletin est diffusé par télécopie pour plus de rapidité).

La délégation organise des séminaires destinés essentiellement aux chambres de commerce et d'industrie et aux entreprises.

Elle assiste les chambres qui le souhaitent dans le montage de leurs dossiers de demande d'aide communautaire. Elle a fait des propositions d'action dans le cadre du programme d'initiative communautaire en faveur des PME.

Elle participe à certains travaux d'Eurochambres (organisme regroupant les chambres de commerce européennes) et met en œuvre avec le soutien de la Commission européenne un programme européen de transfert de savoir-faire entre les chambres de l'Union européenne.

La délégation comprend une dizaine de personnes. Elle sert également de structure d'accueil pour les antennes de plusieurs organismes : certaines chambres de commerce et d'industrie ou chambres de métiers, mais aussi certains conseils régionaux ou généraux et certaines villes qui ont souhaité créer des antennes communes à plusieurs collectivités et compagnies consulaires d'une même région (c'est le cas de la Haute-Normandie, de l'Alsace et de l'Ile-de-France). Au total, environ vingt-cinq personnes sont regroupées dans la délégation et les structures qu'elle soutient.

La délégation aux Affaires européennes de l'ACFCI joue ainsi un rôle important de représentation des chambres de commerce et d'industrie françaises auprès de l'Union européenne ; elle peut faire connaître l'avis des chambres sur les projets qui les concernent et faire des propositions d'action ; vis-à-vis des chambres, elle diffuse l'information communautaire et les aide dans le montage de dossiers destinés à la Commission européenne. Il est souhaitable que la délégation puisse effectivement coordonner les interventions des chambres vis-à-vis des institutions de l'Union européenne.

Vis-à-vis des entreprises, la délégation peut aussi fournir une assistance dans leurs relations avec l'Union européenne : aide pour le montage de dossiers de réponse aux appels d'offres communautaires, aide dans les procédures contentieuses ou organisation de contacts avec les services de la Commission européenne. Cette activité est toutefois très peu évoquée dans le rapport d'activité de la délégation. Elle devrait d'ailleurs être exercée essentiellement par l'intermédiaire des chambres locales.

Il faut par ailleurs remarquer que le rôle de représentant des entreprises vis-à-vis de la Commission européenne n'est joué par la délégation aux Affaires européennes de l'ACFCI que dans les domaines où les chambres interviennent traditionnellement (aménagement, formation, actions « collectives », ...) ; les autres domaines (réglementation technique, sociale, financière...) relèvent plus habituellement des organisations professionnelles.

Les organisations professionnelles

Le CNPF a mis en place au cours des années 1980 une délégation à Bruxelles. Cette délégation entretient des relations avec la Commission européenne, le Comité économique et social européen et, par l'intermédiaire de la Représentation permanente de la France, le Conseil des ministres de l'Union européenne.

Elle a par ailleurs des contacts réguliers avec les autres patronats européens et les fédérations européennes sectorielles. Le responsable de la délégation assure la fonction de délégué permanent du CNPF auprès de l'Union des confédérations de l'industrie et des employeurs d'Europe (UNICE).

La délégation du CNPF intervient notamment sur les projets de la Commission, en recueillant des informations en amont et en faisant connaître ses positions, soit directement, soit par l'intermédiaire de l'UNICE. Il s'agit essentiellement des projets « horizontaux » ; les questions sectorielles sont traitées par les branches concernées.

La délégation publie périodiquement des documents d'information à l'intention des adhérents du CNPF. Elle peut aussi participer à des séminaires d'information sur les questions européennes.

Il faut ici regretter que les représentants des PME françaises (en particulier la CGPME) ne puissent être effectivement représentés au sein de l'UNICE, si ce n'est par l'intermédiaire du CNPF. Cela amoindrit les chances d'une réelle prise en compte de la spécificité des PME françaises au sein de cet organisme.

Depuis 1989, la délégation du CNPF propose aux fédérations professionnelles de les représenter à Bruxelles ; ses prestations peuvent comprendre « l'alerte » sur les projets de la Commission européenne, le suivi des dossiers sectoriels, la négociation avec les services de la Commission, l'étude des textes communautaires, la préparation de démarches auprès des organismes de l'Union européenne et la participation aux travaux des organisations professionnelles : vingt fédérations sont actuellement représentées par la délégation du CNPF.

La délégation comprend une dizaine de personnes.

Des associations d'entreprises sont également représentées à Bruxelles ; c'est le cas notamment de l'Association des grandes entreprises françaises (AGREF).

Les représentations des organisations professionnelles jouent ainsi un rôle important dans les concertations préalables aux décisions de l'Union européenne.

Il faut toutefois souligner que, pour les questions sectorielles, les services de la Commission consultent prioritairement les Fédérations européennes par branche industrielle (FEBI) concernées, plutôt que les organisations nationales. Les organisations françaises ont donc intérêt à avoir une présence forte dans les fédérations européennes.

Les entreprises

Une entreprise, en général, ne devrait pas avoir besoin de disposer d'une antenne à Bruxelles.

Les dispositifs d'information doivent permettre à une entreprise de trouver à proximité de son implantation les renseignements nécessaires sur les réglementations en projet ou adoptées et sur les opportunités offertes par les programmes communautaires.

Deux situations peuvent toutefois justifier une présence à Bruxelles :

- si l'entreprise est très directement concernée par un projet de réglementation et qu'il n'y a pas d'organisation collective susceptible de la représenter (notamment, par exemple, parce qu'il y a peu d'entreprises intéressées par le sujet) ;
- si l'entreprise est concernée par une affaire individuelle relevant des institutions de l'Union européenne (procédure contentieuse, demande de participation à un programme communautaire,...).

Cette présence peut être permanente ou occasionnelle, selon les besoins. Il faut rappeler toutefois que l'intérêt essentiel d'une antenne à Bruxelles est l'acquisition d'une bonne connaissance des interlocuteurs au sein des services de la Commission et que celle-ci n'est possible que par une présence suffisante.

Un certain nombre de grandes entreprises disposent de représentants permanents à Bruxelles : il s'agit en particulier d'entreprises des secteurs des télécommunications et de l'électronique, de l'aéronautique, de l'eau et de l'assainissement, de l'automobile, de l'énergie, de la chimie ou de l'agro-alimentaire.

Il y a également des cabinets de consultants qui proposent des prestations aux services de la Commission européenne.

Les cabinets de « lobbying »

Il existe à Bruxelles une cinquantaine de cabinets spécialisés dans le « lobbying » auprès des institutions de l'Union européenne. Ces cabinets sont souvent britanniques (sans doute pour plus de la moitié d'entre eux) et, en tout cas, généralement anglo-saxons.

Il y a très peu de cabinets français (il est d'ailleurs difficile de trouver un équivalent en français au mot « lobbying »).

Ces cabinets proposent des prestations en matière de veille et d'information sur l'activité des institutions de l'Union européenne, d'organisation d'une campagne sur un projet de réglementation ou, de manière plus récente, d'aide en vue de la participation à un programme communautaire.

Ces prestations sont rémunérées à un niveau assez élevé, souvent sous forme de forfait annuel (alors que l'intervention d'un cabinet

d'avocats est plutôt facturée à la prestation). Elles sont toutefois nettement moins coûteuses que l'entretien d'une antenne permanente à Bruxelles.

Les milieux économiques britanniques ont largement plus recours à ces cabinets que leurs homologues français. En contrepartie, ils disposent de moins d'antennes directes à Bruxelles que les organismes et entreprises françaises.

Le dispositif d'information sur les conditions locales du marché

Comme cela a déjà été souligné, une vente dans un autre État membre est encore considérée comme une exportation par les responsables d'entreprises. Les mécanismes d'information en matière d'exportation sont donc naturellement sollicités dans ce cadre.

Le dispositif d'appui à l'exportation a fait l'objet de plusieurs rapports depuis deux ans, notamment celui rédigé par Brigitte de Gastines en juin 1994. Il n'a donc pas paru utile de réexaminer ce dispositif dans le détail. On peut rappeler simplement que, au niveau de l'État, il repose notamment, pour ce qui concerne l'information, sur des organismes locaux (les Directions régionales du commerce extérieur – DRCE), sur des structures centrales (notamment la Direction des relations économiques extérieures – DREE et le Centre français du commerce extérieur – CFCE) et sur des structures à l'étranger (les Postes d'expansion économique ; il y en a vingt-six dans l'Union européenne à douze). Ce dispositif doit permettre la sensibilisation et l'information sur les potentialités du marché, l'information sur les aspects réglementaires ou commerciaux et le conseil sur la démarche d'approche.

L'État n'est pas le seul acteur dans ce domaine. Les chambres de commerce et d'industrie mènent depuis longtemps, mais de manière variable, des actions de promotion de l'exportation. Depuis quelques années, elles ont mis en place, avec le CFCE, des Centres régionaux de documentation et d'information (CRDI) dont le rôle principal est, pour le moment, la diffusion des notes des Postes d'expansion économique. Il existe actuellement vingt-quatre CRDI.

Les collectivités territoriales, et notamment les régions, ont souvent mis en place également des dispositifs d'appui à l'exportation.

Les chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (CCIFE) jouent également un rôle qui doit être complémentaire de celui des Postes d'expansion économique, notamment en offrant des services aux entreprises exportatrices. Il semble toutefois qu'il y ait certains recouvrements entre les actions de ces organismes.

Enfin, il faut rappeler le rôle des conseillers du Commerce extérieur de la France (CCE). Ils sont actuellement 2 900 dont la moitié

en France et 300 dans les États membres de l'Union européenne. Ils peuvent faire bénéficier les entreprises, et notamment les PME, de leurs expériences d'hommes de terrain. Ils ont constitué une Commission Europe qui rédige des documents d'information (une brochure a ainsi été publiée sur les recours en cas de mauvaise transposition d'une directive) et peut répondre à des demandes ponctuelles.

L'originalité et l'intérêt des CCE viennent de ce qu'il s'agit d'hommes d'entreprises à l'expérience bien rodée.

Le dispositif d'appui à l'exportation est souvent considéré comme manquant de cohérence. Ce constat général paraît vérifié pour ce qui concerne l'information sur les marchés européens. Il serait utile que les réflexions engagées pour améliorer cette situation, notamment à la suite de la « charte nationale de l'exportation », débouchent rapidement sur des mesures concrètes.

A moyen ou long terme, ce dispositif d'appui à l'exportation ne devrait plus intervenir dans les échanges intra-communautaires. Mais il existe encore actuellement de nombreuses particularités locales dans le Marché unique européen, de nature quelquefois réglementaire et souvent « culturelle ». Aussi, il est nécessaire que ce dispositif ne se désengage pas du marché européen (ce qui ne paraît d'ailleurs pas envisagé) et qu'au contraire il renforce son effort sur ce marché pendant les prochaines années qui correspondront à la réalisation pratique de la suppression des frontières qui est effective en théorie depuis deux ans.

Il serait par ailleurs souhaitable de décloisonner ce dispositif en développant ses échanges avec les autres systèmes d'information sur le Marché unique européen.

Le rôle des cabinets ou organismes de conseil

Le champ d'intervention du conseil comme complément à l'information européenne au sens strict peut être très vaste.

Pour les questions liées à l'activité des institutions de l'Union européenne, il peut comprendre un tri des projets, avis ou décisions susceptibles d'intéresser une entreprise considérée, une aide à la rédaction de plaintes ou de demandes de crédits, une introduction et un accompagnement auprès des services de la Commission européenne, ou l'organisation d'actions destinées à faire connaître une position sur un projet (diffusion de documents, contacts..).

Pour les questions liées à l'information sur les conditions et les possibilités du marché européen dans un État particulier, le conseil peut porter, par exemple, sur l'étude des possibilités commerciales, le suivi et le tri des informations notamment sur les appels d'offres, la

recherche d'un partenaire et l'aide à la conclusion d'un accord du partenariat.... Ces interventions sont de même nature que celles qui peuvent être faites dans le domaine de l'exportation vers des pays tiers ; le contexte européen les simplifie en créant un cadre commun.

Il est apparu tout au long de la mission que le secteur du conseil sur le Marché unique européen est encore peu développé en France. Peu de sociétés de conseil françaises sont présentes à Bruxelles. Cette faiblesse est due pour une large part à la réticence des entreprises françaises à recourir à un conseil extérieur ou à « payer » du conseil. Ce constat, qui n'est pas particulier aux questions européennes, avait d'ailleurs conduit il y a plusieurs années à la création, dans le cadre des contrats de plan État-Région, de Fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC) destinés à faciliter le recours au conseil extérieur et, indirectement, à favoriser ainsi le renforcement du secteur du conseil.

Cette insuffisance du conseil d'origine privée est partiellement compensée par une extension vers le conseil de certains organismes publics. Ces deux aspects sont d'ailleurs liés : les organismes publics ont développé leurs activités sur des sujets où la faiblesse de l'offre d'origine privée faisait apparaître un besoin, et, réciproquement, la présence d'une offre d'origine publique gratuite ou de coût modéré a contribué à gêner le développement d'un secteur privé.

On retrouve là encore le problème de la frontière entre l'action du secteur public et le secteur privé du conseil en développement européen dont le « marché » n'arrive pas à émerger en France.

Les limites de l'activité des organismes publics ne sont pas nettes. Si la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne affiche clairement, même dans ses documents de présentation, ce qu'elle ne peut pas faire (par exemple : organiser pour une entreprise un rendez-vous avec les services de la Commission), peu de structures ont adopté une démarche analogue. Des antennes de conseil régionaux à Bruxelles proposent gratuitement d'aider les entreprises de leur région dans leurs démarches auprès des institutions de l'Union européenne. D'autres organismes proposent des prestations rémunérées, notamment pour compenser la stagnation ou la réduction de leurs dotations budgétaires ou de leurs recettes fiscales ou parafiscales ; des Euro-Info-Centres proposent un service de tri des informations européennes susceptibles d'intéresser une entreprise, des chambres de commerce et d'industrie apportent un soutien à des entreprises qui veulent exporter, le Centre français du commerce extérieur réalise des études de marché simples pour un coût très limité.

Cette remarque ne débouche pas sur une mise en cause générale de la qualité, ni même de l'utilité des services ainsi rendus aux entreprises. Mais l'absence d'une définition suffisamment claire des domaines d'intervention des organismes publics ne paraît pas normale. Il est par exemple un peu surprenant que des organismes de nature publique, tels que les Euro-Info-Centres supportés par les chambres régionales de

commerce et d'industrie, et des cabinets de conseil privés figurent de manière identique comme membres du réseau BC-NET.

Il paraît donc urgent de définir précisément le champ d'intervention possible des organismes publics, et les prestations qui relèvent exclusivement du secteur privé, et, si l'on ne pouvait éviter un recouvrement entre les activités des secteurs public et privé, de fixer des règles strictes garantissant pour les sociétés privées des conditions loyales de concurrence.

Pour une entreprise qui a besoin d'un suivi régulier des projets et des décisions de l'Union européenne et qui doit entretenir des contacts avec les services de la Commission, le recours à une société de conseil spécialisée peut être une bonne solution, moins coûteuse que l'entretien d'une antenne à Bruxelles : des prix de l'ordre de 100 000 F à 250 000 F ont été évoqués pour la rémunération d'une société de conseil, alors que le coût annuel d'une antenne, même légère, est évalué de 500 000 F à 2 MF.

Néanmoins, des PME peuvent avoir des difficultés à engager de telles dépenses ; les aides des FRAC peuvent s'avérer très positives pour initier les démarches de cette nature.

Par ailleurs, les chefs d'entreprise se sentent souvent peu informés sur l'efficacité réelle des prestations qui leur sont proposées.

Ils ont le sentiment de ne pas pouvoir, par eux-mêmes, porter un jugement *a priori* sur la capacité des consultants. Or, l'offre de conseil est d'une qualité très diverse. Au cours de la mission, des exemples ont été cités d'études facturées à un prix élevé qui étaient en fait limitées à la reproduction de documents publiés par des organismes publics. A l'inverse, certaines sociétés de conseil, connaissant bien les institutions européennes, offrent un soutien très utile aux entreprises. Elles sont souvent spécialisées sur un certain nombre de questions et précisent, dans leurs présentations, leurs domaines de compétence.

Surtout elles permettent d'assurer l'accompagnement d'une entreprise, de façon opérationnelle, et ce jusqu'à la signature d'un marché public ou la concrétisation d'un partenariat avec une entreprise d'un autre État membre. Ce qui est particulièrement utile pour une entreprise de taille moyenne qui ne dispose pas des moyens humains adéquats. N'oublions pas que le patron de PME est souvent l'homme-orchestre de son entreprise. Bien souvent il ne peut à la fois gérer son entreprise, son personnel, surveiller la production ou les chantiers et en même temps partir pour Milan, Cologne ou Barcelone à la conquête difficile de nouveaux marchés.

Mais l'incertitude des chefs d'entreprise sur les capacités réelles des sociétés de conseil constitue un obstacle important au développement du conseil extérieur. Il serait donc utile d'étudier les moyens de faciliter l'appréciation par les entreprises de la qualité des prestations qui leur sont proposées.

Quelques exemples d'autres pays

La situation dans les autres États membres de l'Union européenne a été examinée sous deux aspects : l'insertion des entreprises, et notamment des PME, de l'État dans le Marché unique et l'accès des entreprises françaises aux marchés de cet État.

Des missions ont été organisées dans trois États membres :

- le Royaume-Uni qui est souvent présenté comme un modèle pour la prise en compte des possibilités offertes par le Marché unique ;
- la République fédérale d'Allemagne qui présente la structure économique la plus proche de la nôtre ;
- l'Espagne qui bénéficie à la fois d'une structure économique et administrative assez forte et des programmes de cohésion de l'Union européenne.

En outre, des rapports ont été demandés aux ambassades de France dans les onze autres États membres de l'Union européenne (avant l'élargissement).

Les principales conclusions de ces études sont présentées dans ce chapitre.

Enfin, l'organisation des entreprises américaines vis-à-vis de l'Union européenne est rapidement évoquée. Elle démontre que des pays n'appartenant pas à l'Union européenne éprouvent le besoin de s'organiser pour suivre l'activité des institutions européennes, et souvent le faire d'une manière assez efficace.

Le Royaume-Uni

Situation générale

Le Royaume-Uni nous a été présenté par beaucoup de nos interlocuteurs français comme un modèle présentant notamment les qualités suivantes :

- bonne défense des intérêts britanniques dans les négociations européennes ;
- forte présence à Bruxelles des consultants britanniques ;
- bonne structuration de l'information européenne au Royaume-Uni ;
- bonne utilisation des procédures communautaires, notamment en matière de plaintes.

Les Britanniques rencontrés émettent des avis plus nuancés. Il ne semble pas que leurs entreprises soient plus mobilisées que les entreprises françaises sur le Marché unique. Les échanges britanniques avec la France sont excédentaires pour notre pays ; le Royaume-Uni représente même notre premier excédent bilatéral, malgré la dévaluation de la livre Sterling. L'enquête évoquée au chapitre 4 sur le degré d'information des PME sur les programmes communautaires donne, pour le Royaume-Uni, des résultats inférieurs à la moyenne de l'Union européenne pour ce qui concerne la connaissance des programmes, et juste égaux à la moyenne pour ce qui concerne l'utilisation de ces programmes. Mais ces résultats sont supérieurs à ceux obtenus par la France. Par ailleurs, une enquête effectuée par le Department of Trade and Industry (DTI) au début de cette décennie a montré que moins de 40 % des entreprises avaient des contacts avec les services de ce ministère.

L'information

Quoi qu'il en soit, l'information des entreprises sur le Marché unique présente des qualités importantes de structuration et de systématisation. Ces qualités sont dues notamment à la maîtrise que peut assurer le DTI.

Au début des années 1990, une grande campagne de sensibilisation sur le Marché unique, intitulée « Europe open for business », a utilisé des moyens tels que la télévision ou l'affichage. Le DTI a créé un service spécial dénommé « Business in Europe » afin d'aider les entreprises sur le marché européen. Il publie de nombreuses brochures d'information et a mis en place un numéro vert sur l'Europe et une base de données facilement accessible sur la législation européenne existante ou en projet.

Au niveau local, le DTI a engagé depuis deux ans une politique de mise en place de « guichets uniques » dénommés « Business links ». Ces structures associent le patronat local, les chambres de commerce (qui, au Royaume-Uni, sont des établissements privés ne disposant d'aucune recette fiscale), les autorités locales et diverses organisations privées (banques,...).

Elles ont une mission d'information et de conseil pour les PME dans un domaine couvrant aussi bien les questions financières ou la réglementation que les opportunités d'exportation ou l'innovation technique. Elles doivent progressivement développer leur activité de conseil.

Elles ont accès aux services du DTI qui a au moins un agent présent dans chaque structure. Elles sont aussi en liaison avec de nombreux autres ministères (Douanes, Santé, Environnement,...).

Il existe actuellement une soixantaine de « Business links » et il devrait y en avoir deux cents à la fin de l'année 1995.

Un accord a en outre été conclu entre le DTI et des entreprises qui ont mis cent cadres spécialisés dans l'exportation à disposition du ministère pour deux ans (en continuant à les financer à 50 %, le solde étant assuré par le DTI). Ces cadres doivent rencontrer les entreprises qui n'ont pas habituellement de contacts avec les services administratifs.

Il y a, par ailleurs, vingt-trois Euro-Info-Centres au Royaume-Uni ; ils sont souvent soutenus par des chambres de commerce. Il est frappant de constater que ces centres sont peu évoqués par les autorités et qu'ils paraissent rester en dehors de l'opération de création des « Business links », même si leurs supports peuvent y participer eux-mêmes.

La concertation sur les projets européens

La concertation avec les milieux économiques est également assez bien structurée. Dans le cadre de leur politique de déréglementation, les autorités britanniques ont mis en place sept groupes de travail sectoriels composés de personnalités du monde économique. Ces groupes de travail sont consultés sur les projets de réglementation communautaire.

Le traitement des entraves aux échanges

Le DTI a créé une unité spéciale, dénommée « Single market compliance unit » (SMCU), chargée de conseiller les entreprises et les particuliers qui rencontrent des difficultés dues à une mauvaise application des règles du Marché unique par un État membre.

La SMCU se fait connaître dans les publications du DTI et par des séminaires. Elle reçoit environ une soixantaine de demandes par an, dont la moitié lui paraissent justifiées.

La SMCU traite les dossiers en liaison avec les autres ministères concernés, les ambassades compétentes et la Représentation permanente britannique auprès de l'Union européenne. Elle recherche en priorité des solutions bilatérales. La Commission européenne n'est saisie qu'en dernier ressort.

La SMCU souligne, vis-à-vis des entreprises, que les informations qui lui sont communiquées resteront confidentielles et qu'aucune action ne sera engagée sans l'accord de l'entreprise concernée.

L'utilisation des programmes communautaires par les entreprises britanniques

Il n'y a pas de bilan précis sur ce point.

L'accès des entreprises françaises au marché britannique

Le sentiment généralement exprimé est que le Royaume-Uni applique bien les réglementations européennes et que le marché britannique est un des plus ouverts de ceux de l'Union européenne.

En ce qui concerne les marchés publics, 5 % des contrats seraient dévolus à des entreprises étrangères (ce qui serait supérieur à la moyenne européenne). Des entreprises françaises ont obtenu des commandes importantes. Il faut toutefois remarquer que, dans la quasi-totalité des cas, ces entreprises disposent d'une filiale sur place. La présence sur le terrain reste donc, au Royaume-Uni comme ailleurs, très importante pour l'obtention d'un marché !

Si l'application des réglementations européennes par le Royaume-Uni semble assez exemplaire, aussi bien au plan formel qu'au plan pratique, des critiques sont par contre faites assez régulièrement sur la concurrence déloyale que les entreprises britanniques pourraient pratiquer grâce à un faible niveau de réglementation sociale (on utilise souvent à ce sujet l'expression de « dumping social »).

Des entreprises françaises se sont plaintes des difficultés qu'elles rencontrent sur leurs marchés locaux face à des concurrents britanniques.

Cette situation ne semble toutefois pas, pour le moment, aboutir à un mouvement de délocalisation des activités. Les transferts d'emplois entre nos pays sont réguliers dans les deux sens, même si les départs de France pour le Royaume-Uni font, dans notre pays, plus de bruit que les déplacements inverses (ainsi, peu de temps après « l'affaire Hoover » dans laquelle une usine employant 600 personnes à Dijon a été fermée alors que sa production était transférée à Glasgow, un transfert de 550 emplois en sens inverse a été annoncé par un grand groupe du secteur agro-alimentaire).

La République fédérale d'Allemagne

Situation générale

En Allemagne, comme dans les autres États membres de l'Union européenne, la sensibilisation des PME au Marché unique est encore à améliorer. Les responsables allemands rencontrés considèrent assez généralement que l'Europe est encore bien « lointaine » pour la plupart des responsables des PME et que leur marché naturel reste le marché local.

Même si l'Allemagne est l'un des États de l'Union européenne où les grandes entreprises ont un poids important, le développement des PME est considéré comme prioritaire : les entreprises de moins de 500 salariés, au nombre d'environ deux millions, représentent les deux tiers des emplois, 46 % du PIB et 45 % de l'investissement. Elles offrent 80 % des places d'apprentissage, dont on connaît l'importance en Allemagne. L'intérêt accordé aux PME a été souligné lors de la constitution du nouveau Gouvernement par la désignation, au sein du ministère fédéral de l'Économie, d'un « secrétaire d'État parlementaire » chargé des PME.

L'organisation allemande ressemble à celle en vigueur en France, notamment pour ce qui concerne le rôle et le statut des chambres de commerce et d'industrie. Il faut noter toutefois quelques particularités :
– l'organisation fédérale qui confère aux seize *länder* un rôle important, notamment vis-à-vis des PME et une grande marge de manœuvre par rapport à l'État fédéral ; les actions de l'État et des *länder* en matière d'information et d'aide aux PME semble caractérisée davantage par la concurrence que par la complémentarité ; cette situation est considérée comme normale ;

– les pouvoirs publics ne sont que des partenaires parmi d'autres dans la vie économique ; le poids des organisations professionnelles et des chambres de commerce et d'industrie est sans doute plus important qu'en France ;

– les organismes économiques semblent plus structurés qu'en France ; le Deutscher Industrie und Handelstag (DIHT) qui fédère les chambres de commerce et d'industrie paraît avoir plus de poids vis-à-vis des chambres que son homologue français ; l'artisanat est doté d'une organisation « faïtière », le Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH), qui regroupe à la fois les chambres de métiers et les fédérations professionnelles.

Il faut également indiquer que les ministres de l'Économie des *länder* se sont réunis en 1994 pour examiner des problèmes rencontrés par les PME allemandes sur le marché intérieur. Ils ont établi des propositions qui font apparaître une analyse assez semblable à celle de ce rapport.

L'information

Il existe trente-deux Euro-Info-Centres en Allemagne ; plusieurs de ces centres sont implantés dans des chambres de commerce et d'industrie mais d'autres organismes servent également de support si bien qu'il peut y avoir plusieurs EIC dans une même ville avec des « clients » différentes : il y en a ainsi cinq à Bonn, deux à Berlin et deux à Cologne.

Le ministère fédéral de l'Économie a lancé en 1990 un programme sur l'Europe à l'intention notamment des PME. Ce programme, dénommé Euro-Fitness-Programm, a comporté la publication de brochures générales ou spécialisées sous forme de dépliants, la mise en place d'un service d'information par téléphone (Eurotelefon 92) ou l'organisation de séminaires thématiques. Ce programme comprend aussi un volet d'aide financière aux entreprises.

De 1990 à 1993, le programme Euro-Fitness a consommé 56 millions de DM. En 1994, 1,425 million de DM ont encore été consacrés à l'édition de brochures.

Le programme doit s'arrêter en 1995, mais certaines actions seront poursuivies après cette date notamment le service téléphonique « Eurotelefon 92 » et certaines aides.

Les *länder*, quant à eux, fournissent des informations aux PME par l'intermédiaire de leurs ministères de l'Économie qui, notamment, publient des documents d'information. Ils subventionnent aussi les EIC.

La concertation sur les projets européens

Les autorités fédérales allemandes consultent les organisations professionnelles sur les projets de réglementation communautaire.

Les organismes publics allemands ont souvent des antennes à Bruxelles qui leur permettent de faire connaître leur avis, mais aussi d'aider leurs ressortissants dans leurs démarches vis-à-vis de la Commission européenne. Par exemple, le *land* de Rhénanie du Nord-Westphalie a une antenne comprenant près de vingt personnes. Le DIHT a aussi un bureau à Bruxelles.

Le sentiment général est toutefois que les PME ne participent pas assez aux travaux communautaires, contrairement aux grandes entreprises dont certaines mettent des cadres à disposition de la Commission européenne et sont ainsi bien entendues par l'Administration européenne. Des organismes tels que le DIHT essaient de faciliter la participation des PME à certaines réflexions sur la normalisation ou les entraves aux échanges.

L'aide aux entreprises et les programmes européens

L'Allemagne est favorable à la décentralisation. La plupart de nos interlocuteurs ont donc formulé des réserves sur l'efficacité des programmes gérés par la Commission européenne. Par exemple, le réseau de partenariat BC-NET est très critiqué (mais ce n'est pas une particularité allemande). L'Allemagne ne dispose pas de statistiques sur les retombées des programmes communautaires. Mais certaines difficultés d'accès à ces programmes sont signalées, notamment la lenteur et la lourdeur administrative ainsi que les problèmes linguistiques (les formulaires sont souvent rédigés uniquement en français et en anglais).

Les pouvoirs publics allemands attribuent des aides aux PME en matière européenne ; le programme Euro-Fitness, par exemple, comprend des aides à la participation aux foires et aux salons, des aides au conseil sur les activités transfrontalières, la coopération inter-entreprises, ou l'adaptation aux nouvelles contraintes du marché, et la fourniture d'analyses de branches et de marchés.

Les *länder* accordent également des aides aux PME, mais leur autonomie empêche le ministère fédéral de disposer d'un état précis des différentes aides existantes. Il faut remarquer à ce sujet que l'accord de coalition conclu pour les dernières élections entre les partis au pouvoir prévoit l'établissement d'un état précis de toutes les procédures d'aide aux entreprises afin de clarifier la situation dans ce domaine.

L'accès des entreprises françaises au marché allemand

De l'avis général, le marché allemand est très difficile d'accès. Certains obstacles sont de nature réglementaire ; en particulier, la conformité aux normes allemandes est souvent imposée, même lorsqu'il existe une norme européenne. Une grande entreprise française a été écartée d'un marché public parce qu'il était exigé de disposer déjà d'une référence dans le même *land*. Le droit allemand en matière de marchés publics est d'ailleurs assez complexe ; il varie selon les *länder* et n'a pas toujours un caractère contraignant. Les directives européennes sont encore mal transcrites dans ce domaine à cause des difficultés qui sont apparues entre le Gouvernement et les *länder*. Une telle situation, liée à la structure fédérale de l'Allemagne, peut d'ailleurs se reproduire sur d'autres sujets.

Mais le principal obstacle à l'accès au marché allemand est d'ordre plus « culturel ». Les acheteurs allemands sont difficiles ; les convaincre de changer de produits nécessite de longs efforts. Les critères de choix peuvent être différents de ceux que l'on observe en France : par exemple, pour les biens de consommation, la fiabilité et la sécurité ont une importance plus grande pour le consommateur allemand que pour le consommateur français.

La vente sur le marché allemand nécessite des préalables (avoir une documentation en allemand, des tarifs en Marks, un cadre parlant allemand), une adaptation des produits et des efforts commerciaux importants qui en font un investissement à long terme (souvent de l'ordre de plusieurs années).

Il faut néanmoins rappeler que les entreprises françaises réussissent sur le marché allemand ; l'Allemagne est notre premier partenaire commercial et notre balance commerciale traditionnellement déficitaire, avec un taux de couverture des importations par les exportations variant entre 75 % et 82 % au cours des années 1983 à 1989, s'est nettement équilibrée depuis et a même été légèrement bénéficiaire en 1993.

L'Espagne

Situation générale

Jusqu'à une période récente, les entreprises espagnoles ont été assez peu actives à l'exportation mais la réalisation du Marché unique et notamment l'émergence d'une réelle concurrence intra-communautaire ont conduit les pouvoirs publics à se préoccuper davantage de cette question.

La plupart de nos interlocuteurs ont insisté sur le caractère prioritaire de la sensibilisation des entreprises espagnoles aux conséquences de la réalisation du Marché unique.

L'organisation espagnole est assez semblable à l'organisation française. L'État espagnol est un acteur important dans les relations entre les entreprises et l'Union européenne ; il dispose notamment de deux instituts : l'Institut du commerce extérieur (ICEX) placé sous la tutelle du ministère du Commerce extérieur et l'Institut de la moyenne et de la petite entreprise (IMPI) placé sous la tutelle du ministère de l'Industrie. L'ICEX emploie cinq cents personnes et dispose d'antennes dans les Communautés autonomes et dans certaines provinces et de bureaux commerciaux à l'étranger. L'ICEX est en cours de restructuration.

Les chambres de commerce ont un statut semblable à celui des chambres françaises (même si leur mode de financement, par une contribution obligatoire, fait actuellement l'objet de réflexions). Le Conseil supérieur des chambres de commerce, équivalent de l'ACFCI, ne paraît pas doté d'une autorité sur les chambres.

L'organisation patronale espagnole, la Confederacion Espanola de Organizaciones Empresariales (CEOE) représente non seulement les entreprises de toutes tailles mais aussi le monde agricole et les professions libérales. Elle développe des actions importantes d'appui et de service aux entreprises, notamment en coopération avec l'Administration.

Enfin, il faut remarquer que les Communautés autonomes peuvent aussi mener des actions en faveur des entreprises ; il n'a toutefois pas été possible, pour des questions de temps, de les examiner au cours de la mission.

L'information

Il existe vingt-cinq Euro-Info-Centres en Espagne ; ils sont implantés en général dans des chambres de commerce, des organisations professionnelles, des agences de développement ou des banques. Il peut y avoir plusieurs EIC dans certaines villes car différents organismes sont concernés par l'information européenne et ont pu obtenir le « label EIC » : par exemple, il y a quatre EIC à Madrid, dont un commun à l'IMPI et à l'ICEX, un à la CEOE et un à la chambre de commerce.

Les EIC ont un fonctionnement semblable à celui de leurs homologues français ; leur activité est limitée par la faiblesse de la demande. Il apparaît toutefois une évolution des questions posées qui deviennent de plus en plus spécialisées.

Les différents organismes publient des documents d'information et organisent des sessions de formation et des séminaires.

L'ICEX mène une politique de sensibilisation des entreprises à l'exportation par des visites individuelles ; six cents entreprises sont visitées chaque année.

La CEOE va lancer une campagne sur l'Europe à la radio, avec un programme de cinq minutes par jour.

Le dispositif espagnol d'information sur le Marché unique donne, comme le dispositif français, une certaine impression d'éclatement et de difficulté à élargir son audience. Les autorités espagnoles en sont conscientes et essaient d'améliorer la cohérence des actions de l'État avec celles des Communautés autonomes en faisant entrer des représentants de ces Communautés au conseil d'administration de l'ICEX.

Les actions d'information de la Commission européenne sont critiquées : ainsi, la Commission a organisé une campagne dans la presse annonçant la publication d'un document sur les aides européennes, mais ce document n'a été disponible qu'assez longtemps après. En outre, il est jugé trop théorique et partiellement inexact (il annonce que les prêts bonifiés de la BEI sont disponibles alors qu'ils ne le seront qu'en août 1995).

La concertation sur les projets européens

Il n'y a pas en Espagne de procédure particulière de concertation sur les projets européens. Le principal canal d'information sur les projets de réglementation semble être constitué par les organisations professionnelles.

La CEOE a un bureau à Bruxelles. Il comprend douze personnes mais il pourrait être réduit.

L'accès des entreprises espagnoles aux programmes communautaires et au marché européen

Il n'y a pas, semble-t-il, de bilan de l'accès des PME aux programmes communautaires.

En ce qui concerne les fonds structurels, la CEOE considère que leurs retombées pour les PME sont assez faibles. Pour les programmes de recherche, le principal obstacle à la participation des PME paraît être l'obligation de trouver des partenaires dans d'autres États membres.

L'impression générale sur les conséquences de la réalisation du Marché unique est assez tempérée : si l'entrée de l'Espagne dans la Communauté européenne en 1986 a permis un développement des échanges avec les autres États européens, elle s'est aussi traduite par une détérioration de la balance commerciale qui était autrefois bénéficiaire avec la plupart de ces États et qui est souvent devenue déficitaire.

Les entreprises espagnoles bénéficient de divers soutiens pour leur développement sur le marché européen : par exemple, les services de l'ICEX offrent des services gratuits et accordent des aides (ils subventionnent ainsi à 25 % l'homologation de produits à l'étranger) ; les chambres de commerce réalisent des études de marché et aident les entreprises à préparer des catalogues ou à rédiger des offres.

L'ICEX et la CEOE ont organisé conjointement, avec un financement à 50 % de la Commission européenne, une grande enquête sur les difficultés rencontrées par les entreprises espagnoles sur le Marché unique. Cette enquête a été appelée « Ligne ouverte pour l'identification des problèmes rencontrés par les entreprises espagnoles sur le Marché unique européen ».

Dans une première phase, neuf cents entreprises ont été sélectionnées parmi celles qui exportent sur le marché européen. Ces entreprises ont été interrogées sur les difficultés qu'elles ont rencontrées. Un tiers d'entre elles ont déclaré avoir subi des entraves, et un tiers de celles-ci, soit 10 % au total environ, se sont heurtées à des obstacles graves.

L'Allemagne et la France sont les deux États membres où le plus grand nombre d'entraves ont été observées ; ce résultat doit toutefois être relativisé car ce sont aussi les deux États vers lesquels les exportations étaient les plus nombreuses. Les règles techniques sont citées plus d'une fois sur deux comme l'origine des entraves à l'accès au marché français.

Les ambassades d'Espagne dans les États membres vont maintenant chercher à résoudre de manière bilatérale les problèmes rencontrés.

Une deuxième phase de l'enquête sera menée sur cinq mille entreprises.

Dans le cadre de cette opération, un numéro de téléphone va être mis en place pour recueillir les plaintes concernant le marché intérieur. Ce numéro fera ultérieurement l'objet d'une publicité afin que toutes les entreprises puissent y accéder même si elles n'ont pas participé à l'enquête.

L'accès des entreprises françaises au marché espagnol

Les entreprises françaises sont très présentes sur le marché espagnol ; elles sont mêmes en position prépondérante dans certains secteurs.

Une implantation en Espagne est souvent nécessaire pour vendre dans ce pays, mais il est assez facile de s'y implanter. Cela représente toutefois un certain investissement qui ne peut être rentabilisé qu'à moyen terme.

La principale difficulté signalée est générale pour toutes les entreprises sur le marché espagnol : elle est liée aux délais de paiement qui sont très longs (des exemples de délais de plusieurs années ont été cités).

Les autres États membres de l'Union européenne

La Belgique

Selon l'enquête de Grant Thornton et Business Strategies Ltd, les PME belges connaissent mieux et utilisent plus les programmes communautaires que la moyenne des PME européennes. Mais cette situation semble surtout due à la proximité géographique des centres de décision plutôt qu'à l'existence de systèmes particuliers pour l'information européenne.

Au niveau public, l'information est assurée par les ministères compétents pour ce qui concerne les réglementations et par l'Office belge du commerce extérieur pour ce qui concerne les données commerciales sur les marchés tiers.

En Belgique, les chambres de commerce et d'industrie sont des associations sans but lucratif et ne bénéficient pas de subventions. Les Euro-Info-Centres sont supportés par des organismes de natures diverses (organisations patronales, organismes parapublics ou structures bénéficiant d'aides régionales). La réduction des aides de la Commission européenne conduit les EIC à développer des activités rémunérées de service aux entreprises, notamment dans le domaine de l'exportation, ce qui les a amenés à créer des antennes dans plusieurs pays étrangers.

L'information des PME est rendue compliquée par la décentralisation des compétences entre les niveaux fédéral, régional et communautaire.

Pour la concertation, il existe différentes instances au niveau fédéral (Conseil central de l'économie, Conseil central des classes moyennes où sont représentées des fédérations d'artisans et de commerçants et qui est considéré comme un interlocuteur important du ministère fédéral des PME, Conseil national du travail, Conseil national de la consommation). Ces organismes peuvent être consultés sur des projets de réglementation pouvant avoir une influence sur les entreprises. Nous n'avons pas reçu d'éléments précis sur la consultation de ces conseils sur les projets de l'Union européenne. Les autorités belges considèrent toutefois que la concertation avec les PME est insuffisante.

Les pouvoirs publics belges n'ont pas mis en place de dispositif particulier en faveur des entreprises subissant des entraves aux échanges sur le marché européen.

Par ailleurs, la décentralisation de certaines procédures communautaires est souhaitée en Belgique pour faciliter l'accès des PME à ces procédures.

Le Danemark

Au Danemark, l'information européenne est assurée par les administrations, qui éditent de nombreux documents et disposent d'un réseau de terrain considéré comme très efficace : les Centres d'information technologique au nombre de seize. Il y a également douze Euro-Info-Centres.

Les organisations professionnelles (Confédération des industries danoises et Conseil de l'artisanat) publient également des documents de vulgarisation. Par contre, le rôle des sociétés de conseil est très limité.

D'après l'enquête de Grant Thornton et Business Strategies Ltd, le Danemark est, avec la France et le Royaume-Uni, parmi les États où les PME sont les moins informées sur les programmes communautaires (10 % des PME connaissent au moins un programme) et, avec la France, les Pays-Bas et le Portugal, l'un des États où les PME utilisent le moins ces programmes (1 % des PME ont utilisé au moins un programme).

La concertation sur les projets de réglementation européenne est organisée : les projets adoptés par la Commission européenne sont soumis par le Gouvernement danois à un comité comprenant des représentants des administrations, des organisations patronales, des syndicats de salariés et des associations de consommateurs.

Ce dispositif, ouvert et faisant preuve d'une grande transparence, n'est toutefois pas considéré comme suffisant vis-à-vis des PME car celles-ci ne peuvent mobiliser les moyens humains nécessaires pour participer à ce système.

Les entreprises danoises se plaignent de rencontrer encore des entraves dans certains États membres. La France est le pays le plus fréquemment cité à cet égard devant la République fédérale d'Allemagne et l'Italie.

Les entreprises confrontées à des entraves n'engagent que très rarement des procédures car elles ne connaissent pas bien le droit communautaire, considérant que les procédures de plainte sont longues et coûteuses. Les associations professionnelles incitent peu à l'utilisation des procédures de plainte.

A l'inverse, les entreprises françaises ne semblent pas se plaindre de difficultés rencontrées au Danemark.

La Grèce

Il existe en Grèce un organisme public chargé du développement des PME sous la tutelle du ministère de l'Industrie : l'EOMMEX.

L'EOMMEX a créé cinq Euro-Info-Centres.

L'organisation du soutien aux PME fait l'objet de nombreuses critiques, y compris de la part du ministre concerné qui a dénoncé la pléthore d'organismes compétents dans ce domaine qui se font concurrence dans la distribution des aides sans stratégie d'ensemble (outre

l'EOMMEX, il existe un organisme pour la promotion des exportations, un centre semi-public pour l'amélioration de la productivité, et une banque publique de développement).

Sous la pression de la Commission européenne et avec l'aide de fonds européens, l'EOMMEX devrait être profondément réorganisé. Il est envisagé de créer un réseau national d'information sur les appels d'offres publics prenant en compte non seulement la Grèce mais aussi les autres États membres de l'Union européenne.

26 % des PME grecques connaîtraient au moins un programme communautaire et 6 % en auraient utilisé au moins un. Ces résultats sont supérieurs à ceux de la France, mais apparaissent faibles eu égard à l'importance des fonds communautaires destinés à la Grèce.

En ce qui concerne les entreprises françaises, l'accès au marché grec est considéré comme satisfaisant. Du fait des limites de son tissu industriel, la Grèce est nécessairement ouverte aux entreprises étrangères. Néanmoins, les directives européennes relatives aux marchés publics de fournitures et de services ne sont toujours pas transcrites en droit grec.

Par ailleurs, la préférence est toujours donnée aux entreprises assurant une valeur ajoutée locale. Une commission officielle associant les représentants du ministère du Commerce et ceux des industriels locaux établit annuellement les programmes de fournitures d'État ; les entreprises et organismes publics ne sont pas autorisés à lancer des appels d'offres internationaux si les marchés peuvent être couverts localement.

L'Irlande

L'Irlande est une nation de petites entreprises : 50 % de l'emploi dans le secteur privé est assuré par des entreprises de moins de cinquante salariés. Depuis avril 1994, une division spécialisée a été créée au sein du ministère de l'Entreprise et de l'Emploi pour suivre les questions concernant les petites entreprises.

Le Gouvernement, constatant que la population et les entreprises perçoivent mal les implications de la construction européenne, a annoncé qu'il allait lancer une campagne de communication sur ce sujet, dotée d'un budget de 100 000 livres irlandaises (environ 800 000 francs).

Six Euro-Info-Centres ont été ouverts en Irlande ; ils sont soutenus notamment par l'Office du commerce extérieur et par des chambres de commerce.

Les résultats du BC-NET sont considérés, en Irlande aussi, comme peu probants.

Les grands cabinets pluridisciplinaires ont créé des divisions spécialisées dans les affaires européennes.

Enfin, il ne semble pas que les entreprises irlandaises se plaignent particulièrement de rencontrer des obstacles sur le marché

européen (l'Irlande obtient un excédent commercial de 5 milliards de livres irlandaises, soit environ 40 milliards de francs, avec les autres États membres avec qui elle réalise 68 % de ses exportations). De même, les entreprises françaises ne paraissent pas se heurter à des entraves dans leurs activités en Irlande.

L'Italie

Les entreprises italiennes sont assez bien informées sur les normes et les programmes européens (d'après l'enquête déjà citée, les taux de connaissance et d'utilisation des programmes communautaires parmi les PME sont respectivement de 28 % et de 5 %, ce qui est supérieur de 50 % à la moyenne communautaire).

Pourtant, les institutions publiques jouent un rôle très effacé dans ce domaine. L'information européenne est en outre peu développée au sein même de ces institutions. Une association a d'ailleurs été créée récemment pour améliorer la formation de la fonction publique aux questions communautaires.

Les Euro-Info-Centres sont très critiqués. Ils sont considérés comme des structures trop légères et incapables de répondre à la complexité des questions posées.

Les sociétés de conseil sont rares et leurs prix sont estimés prohibitifs.

Les organisations professionnelles ont donc développé des activités importantes dans le domaine de l'information et des services sur les questions européennes.

En ce qui concerne l'accès des entreprises françaises aux marchés italiens, les principales difficultés ne sont pas dues aux réglementations elles-mêmes mais plutôt aux conditions de leur application.

Le Luxembourg

Le Luxembourg est l'État membre où les PME semblent le mieux connaître et le plus utiliser les programmes communautaires (les taux obtenus dans l'enquête citée sont 45 % pour la connaissance et 9 % pour l'utilisation).

La taille du pays doit faciliter les échanges d'information.

Il existe deux EIC au Luxembourg : ils sont supportés l'un par l'Organisation du patronat et la chambre de commerce, et l'autre par la chambre de métiers.

Ces organisations sont fréquemment consultées par le Gouvernement avant l'adoption de réglementations nationales ou communautaires.

Il existe par ailleurs un organisme, dénommé LUXINNOVATION, mis en place par le ministère de l'Économie, la chambre de commerce et

le patronat qui informe, sensibilise et conseille les entreprises dans tous les domaines relatifs à l'innovation technologique.

Le dispositif luxembourgeois d'information européenne paraît donc marqué par une bonne cohérence des différents partenaires et par une proximité naturelle du terrain.

Il faut remarquer par ailleurs que les entreprises luxembourgeoises de travaux publics se plaignent de rencontrer des entraves et des chicanes administratives en Belgique et en France.

Les Pays-Bas

Les entreprises néerlandaises sont traditionnellement ouvertes sur l'étranger. Cette ouverture est réelle non seulement pour les grandes entreprises mais aussi pour les PME dont 21 % sont exportatrices et qui réalisent globalement 17 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger.

Le ministère des Affaires économiques informe et appuie les entreprises, notamment en matière d'exportation. Il édite de nombreux documents donnant des informations sur les réglementations en vigueur dans les différents États et sur les opportunités de ventes. Il publie en particulier un bihebdomadaire : *Export magazine*.

Il existe par ailleurs de nombreux organismes de soutien aux PME : les chambres de commerce qui apportent des informations et des conseils, les organisations professionnelles qui jouent un rôle de défense des intérêts de leurs membres et de diffusion d'informations, les banques qui, grâce à leurs réseaux, fournissent des informations sur la situation économique dans les pays étrangers...

Les consultants jouent un rôle actif, en particulier dans le conseil aux exportateurs.

Ce dispositif important ne semble pas toutefois accorder une place particulière à l'information européenne. L'enquête effectuée pour la Commission européenne place d'ailleurs les Pays-Bas parmi les États où les PME sont les moins informées et les moins utilisatrices des programmes communautaires (les taux de connaissance et d'utilisation sont respectivement de 12 % et 1 %).

En ce qui concerne l'accès des entreprises françaises aux marchés néerlandais, l'ouverture traditionnelle des Pays-Bas au commerce international semble tempérée par une certaine faiblesse des règles de concurrence facilitant la cartellisation et la complexité et un certain manque de transparence des procédures de marchés publics qui favoriserait l'offre locale. Mais ces obstacles resteraient limités.

Le Portugal

Le Portugal présente des particularités dues à l'importance des fonds européens dont il bénéficie (qui représentent un apport de 20

milliards de francs par an environ). Le Programme de développement de l'industrie portugaise (PEDIP) bénéficiera de plus de 11 milliards de francs sur la période 1994-1999 : il comporte des subventions et des prêts à taux nul pour les entreprises.

Nous n'avons pas obtenu de précisions sur l'organisation de l'information européenne au Portugal.

On peut toutefois noter les résultats étonnants de l'enquête effectuée pour la Commission européenne qui fait apparaître un taux de 48 % de PME connaissant au moins un programme communautaire, ce qui est normal vu l'ampleur de ces programmes au Portugal, et un taux de 0 % de PME ayant utilisé au moins un de ces programmes !

Les États-Unis

Il est intéressant d'évoquer l'organisation mise en place par les entreprises américaines pour défendre leurs intérêts vis-à-vis des institutions européennes. L'efficacité des interventions américaines, même si elle est peut-être exagérée, est en effet souvent citée.

En 1985, une structure particulière a été créée : « l'EC Committee » de la chambre de commerce américaine en Belgique. Ce comité, qui emploie une vingtaine de personnes, suit les questions communautaires pour le Conseil européen des chambres de commerce américaines qui représentent 20 000 entreprises américaines implantées en Europe, employant dix millions de salariés. Il regroupe directement 140 sociétés.

Le comité a établi un réseau de relations avec les institutions européennes, les organisations professionnelles européennes et des organismes américains.

Le comité a mis en place des sous-comités spécialisés qui analysent les projets de la Commission européenne et préparent des positions sur ces projets. Ces sous-comités comprennent plusieurs dizaines de membres.

Un groupe exécutif supervise les travaux du comité ; il est réuni une fois par mois.

Le comité publie divers documents généraux ou spécialisés sur l'organisation et le fonctionnement des institutions européennes, sur le Parlement européen (avec la notice biographique de tous les députés), sur la réglementation européenne, sur certains programmes européens (par exemple ceux concernant les pays d'Europe centrale et orientale).

Le comité est assez critique sur les actions d'information menées par la Commission européenne, mais estime que, par contre, les institutions européennes ont une attitude ouverte vis-à-vis d'organismes tels que lui (ce qui ne signifie pas que cette attitude soit complaisante).

Le marché intérieur vu de l'entreprise

La tonalité générale des réactions reçues

Afin d'éviter une approche trop généraliste des questions posées, la mission s'est efforcée de recueillir un maximum de témoignages vécus d'entreprises. Améliorer les choses suppose qu'elles soient vues d'en bas à l'échelle des utilisateurs. Malgré quelques efforts, c'est d'ailleurs là l'une des lacunes principales de la Commission de Bruxelles... mais aussi de certains organismes publics français. Il a été demandé aux divers organismes rencontrés de faire état des expériences heureuses ou malheureuses dont ils avaient eu connaissance. En outre, des réunions ont été organisées avec des responsables de PME et avec les dirigeants de quelques grandes entreprises.

Comme cela est souligné ailleurs dans le rapport, il est assez difficile de recueillir des exemples précis et des propositions s'inscrivant bien dans le cadre de la mission. Il faut souligner toutefois la qualité du travail de suivi des obstacles techniques aux échanges assuré par la direction générale des Stratégies industrielles du ministère chargé de l'Industrie.

Cette situation est révélatrice de l'insuffisante sensibilisation des chefs d'entreprise aux enjeux du Marché unique. D'une manière générale, la construction européenne suscite une réaction de méfiance, non pas sur ses finalités qui ne sont pas contestées, mais sur ses modalités. Les critiques portent souvent sur la politique commerciale extérieure, considérée comme trop laxiste, et sur le caractère trop technocratique de l'Administration communautaire. Ce sentiment général, qui ne repose quelquefois que sur des impressions et non sur des faits précis, prouve au minimum que la communication sur l'Union européenne est mal organisée. Cette critique s'adresse non seulement à la Commission européenne mais aussi aux responsables politiques et administratifs français qui trouvent souvent commode de s'abriter derrière « Bruxelles » pour expliquer une décision impopulaire et qui, en agissant ainsi, mettent en danger la construction européenne en détériorant son image dans l'opinion.

Un aspect réglementaire a été souvent évoqué : il s'agit de l'entrée en vigueur de la directive « machines », prise au titre de la sécurité du travail, dont le coût d'application provoque de grandes inquiétudes. Sans prendre parti sur le fond, on peut constater là aussi que la concertation initiale n'a sans doute pas été assez efficace.

En ce qui concerne l'information, les réactions des personnalités rencontrées sont assez tranchées. S'il y a une certaine unanimité pour critiquer le désordre de la communication de la Commission, les opinions sur les organismes spécialisés tels que les Euro-Info-Centres sont par contre variées : la plupart des chefs d'entreprises ne les connaissent pas (un chef d'entreprise exerçant d'importantes fonctions dans des organismes professionnels a lui-même reconnu ignorer leur existence). Par contre ceux qui les ont utilisés sont souvent satisfaits de leurs prestations, et notamment de l'accueil qu'ils ont reçu et des efforts déployés par ces centres pour répondre aux questions posées. Les critiques sont plus générales sur la diffusion d'informations par les administrations : elles portent principalement sur les difficultés d'accès à l'information (les services des Douanes ont été cités à plusieurs reprises à cet égard). La qualité des informations fournies par les Postes d'expansion économique fait l'objet de jugements variés.

La prise en compte par l'Union européenne de la spécificité des PME suscite des réactions dubitatives. La politique d'entreprise de l'Union européenne est manifestement très mal connue.

Les questions liées aux relations entre entreprises, notamment aux distorsions créées par les différences dans l'application des directives, sont celles qui suscitent le plus de réactions. Les chefs d'entreprise français ont l'impression que l'Administration française donne une rigoureuse priorité à son rôle de contrôle de l'application des directives, alors que certaines administrations d'autres États estimeraient que leur mission principale est d'aider leurs entreprises à se développer et concevraient avec beaucoup de souplesse leur action d'application des réglementations européennes... D'où cette remarque : « *les Français ont une Administration excellente, mais que de naïveté dans un monde où la concurrence, derrière les apparences, n'est pas toujours loyale !* ». De ce point de vue également, les interventions des services des Douanes ont été plusieurs fois citées pour illustrer ce sentiment.

Des réactions symétriques existent sans doute dans d'autres États (par exemple au Royaume-Uni). Ce constat prouve en tout cas la nécessité de renforcer la coopération administrative et la transparence sur l'application des réglementations.

Enfin, les programmes communautaires sont considérés comme l'exemple même de la lourdeur de la bureaucratie et du formalisme européen. La majorité des PME pensent ne pas pouvoir effectuer seules les démarches d'accès à ces programmes. Quant aux grandes entreprises, elles peuvent déployer les efforts nécessaires pour bénéficier de ces programmes mais elles déclarent que ces efforts sont souvent disproportionnés par rapport aux aides qu'elles peuvent obtenir et ne sont justifiés

que par l'intérêt pour ces entreprises de participer aux mécanismes de réflexion et de décision de l'Union européenne. D'où cet aveu : *« on n'a pas vraiment besoin de ces aides, mais elles nous permettent d'assurer une présence permanente et pour tout dire « commerciale » au sein des rouages de la Commission »*.

Cette synthèse des réactions enregistrées apparaît assez négative. Elle ne doit pas occulter les observations beaucoup plus positives faites par certains de nos interlocuteurs, en général très insérés dans les mécanismes européens. Mais elle représente bien la tonalité générale de beaucoup de propos entendus.

Histoires vraies

Sur le terrain des entreprises, l'Europe est parfois digne du rocher de Sysiphe. Voici quelques exemples vrais des dysfonctionnements du Marché unique...

Entraves aux échanges

- Une entreprise spécialisée dans la fabrication de revêtements de sols et murs avait reçu une commande d'Allemagne. Les produits étaient conformes aux normes françaises en matière de tenue au feu. Mais la vente en Allemagne a été subordonnée à la réalisation d'un test allemand de tenue au feu. Le coût de ce test est d'environ 2 900 DM (près de 10 000 F) et le délai d'environ six mois. Un contrat d'inspection doit ensuite être conclu avec l'institut allemand, prévoyant une ou deux inspections par an. Chaque inspection coûte 1 000 DM (environ 3 500 F) sans compter les frais de déplacement.

Sur le conseil du laboratoire français spécialisé pour le bâtiment, l'entreprise s'est adressée au ministère de l'Intérieur qui est chargé, en France, de la réglementation sur l'incendie. Ce ministère n'a pas pu lui apporter de réponse précise sur les moyens de résoudre ce problème.

L'entreprise a, en définitive, renoncé à son exportation.

Le ministère de l'Industrie, saisi ultérieurement, a, pour sa part fait savoir que des travaux étaient en cours au niveau européen pour l'harmonisation des essais et des classifications des produits concernés par la réaction au feu, mais que ces travaux ne pourraient aboutir avant deux ans...

- Une entreprise ayant présenté une offre pour un marché public à Bilbao a été écartée au profit d'une entreprise locale alors qu'elle était la moins disante...

- Une entreprise française a été écartée d'un marché public à Munich car il était exigé d'avoir déjà obtenu un marché en Bavière...

- Des entreprises espagnoles n'ont pu participer à la construction d'un bâtiment de la Commission européenne à Bruxelles car elles auraient dû fournir à l'avance une liste exacte de tous leurs personnels qui auraient participé au chantier avec une copie des cartes d'identité...

- Une entreprise fabricant des produits antimites a appris par son distributeur aux Pays-Bas que ses produits étaient interdits à la vente par l'inspection de la protection de la santé. Le distributeur a dû payer une amende et retourner ses stocks.

En vertu d'une loi néerlandaise sur les insecticides et les pesticides, le fabricant aurait dû demander un numéro d'immatriculation auprès des services néerlandais.

L'entreprise a saisi le ministère de l'Industrie. Celui-ci lui a répondu que la réglementation néerlandaise avait été prise dans des conditions conformes aux règles européennes, mais que toutefois cela ne l'empêchait pas de saisir la Commission européenne...

- Une entreprise fabricant des échelles n'a pu exporter ses produits aux Pays-Bas car la réglementation néerlandaise impose une tenue aux efforts supérieure à celle prévue par la norme européenne suivie par l'entreprise. L'entreprise a saisi le Laboratoire national d'essais (qui effectue des essais de conformité aux normes) qui a lui-même saisi le ministère de l'Industrie.

Dans ce cas, encore, le ministère de l'Industrie a dû répondre à l'industriel que la réglementation néerlandaise avait été prise dans des conditions conformes aux règles européennes, que la norme européenne n'était pas obligatoire et qu'aucune harmonisation européenne n'était envisagée pour le moment dans ce domaine. Le ministère a toutefois rappelé à l'entreprise qu'elle pouvait saisir la Commission européenne...

- Une entreprise artisanale de bâtiment du Nord voulant participer à un chantier dans le Hainaut belge a mis un an à effectuer toutes les démarches (documents à examiner, fiches techniques à remplir, lettres d'intention de travaux à envoyer pour obtenir l'agrément de la chambre de métiers et négoce de la province du Hainaut et surtout un numéro de TVA); elle a dû payer des cautionnements et des frais d'inscription pour un montant compris entre 10 000 et 15 000 francs. Un parcours du combattant qu'elle n'est pas sûre de renouveler...

- Une entreprise fabricant des pompes pour aquariums et fontaines avait obtenu une homologation allemande. Ces homologations reposent sur une norme européenne.

Cette entreprise avait pu ainsi prendre des positions importantes en Allemagne où elle exportait 60 à 70 % de sa production du produit considéré, qui, lui-même, représente la moitié de son chiffre d'affaires.

Au bout d'un an, l'organisme allemand d'homologation a modifié le certificat qu'il avait délivré en ajoutant une restriction d'usage

pour les fontaines d'intérieur, rendant en pratique le produit inutilisable pour ces fontaines, mais non pour les aquariums qui n'étaient pas visés.

L'entreprise a dû modifier ses produits, et ceux qui étaient en stock chez ses clients (fabricants de fontaines d'intérieur) sont devenus inutilisables.

Par contre, l'organisme néerlandais d'homologation n'a pas modifié son certificat ni introduit de distinction entre un aquarium et une fontaine d'intérieur dans l'application de la norme européenne concernée.

Le ministère de l'Industrie, saisi par l'industriel, lui a rappelé ses possibilités de recours auprès de la Commission européenne et lui a conseillé en outre d'organiser une réunion avec les différents organismes certificateurs pour confronter leurs interprétations de la norme européenne...

- Des entreprises du bâtiment souhaitant travailler en Belgique se sont heurtées au délai d'obtention d'un numéro de TVA (trois mois à un an). Pour ne pas avoir à traiter de dossiers superflus, l'Administration belge exige que les entreprises justifient que le chantier est engagé ou que la commande est ferme, ce qui est difficilement compatible avec le délai d'au moins trois mois (les clients hésitent à s'engager fermement sur une commande qui ne pourra être honorée avant trois mois)...

- Des entreprises du BTP du Nord de la France ayant des chantiers en Belgique ont fait état d'une attitude discriminatoire à leur égard des services de contrôle belges, en particulier pour ce qui concerne les réglementations sociales.

Distorsions de concurrence

- Une PME spécialisée dans la traduction avait, en France, des employés britanniques.

Un concurrent du Royaume-Uni a embauché ces employés. Ils ont été soumis aux charges et réglementations sociales britanniques, plus légères et plus souples que celles qui sont appliquées en France.

Grâce à ces coûts de revient moins élevés, et aux connaissances acquises précédemment par ces employés, l'entreprise britannique a pu prendre une part importante des contrats de l'entreprise française qui a perdu 40 % de son chiffre d'affaires en dix-huit mois...

- Une entreprise importe du matériel de sécurité de Chine (où elle vend de l'ingénierie).

Des contingentements sont, entre temps, fixés par la Communauté européenne pour ce type de produits.

Les douanes néerlandaises et allemandes avertissent immédiatement les importateurs de leurs pays, lesquels mettent ainsi fin à leurs commandes.

L'entreprise française, quant à elle, n'a pas été informée (la décision de contingentement a seulement fait l'objet d'une publication officielle). Elle n'a pris conscience de cette mesure que lorsque ses produits ont été refusés à la douane française.

Cette entreprise considère, d'une manière générale, qu'il est difficile d'obtenir des informations des douanes françaises. Désormais elle est conduite à demander aux douanes du Benelux les informations sur les décisions européennes...

Elle a tendance de plus en plus à effectuer ses importations par les ports belges, néerlandais ou allemands, plutôt que par les ports français...

- Une PME du secteur de l'équipement médical s'est trouvée confrontée, en France, à des problèmes liés au marquage CE et à la certification qualité.

Le recours à un organisme extérieur est imposé et exige un délai d'au moins un an.

Des entreprises filiales de groupes allemands auraient pu, quant à elles, obtenir une certification rapide par leurs maisons-mères ; au Royaume-Uni, les procédures seraient également beaucoup plus rapides qu'en France...

- Des entreprises françaises ont rencontré de grandes difficultés pour faire constater par les autorités allemandes qu'un fabricant allemand copiait leurs produits.

A l'inverse, un fabricant allemand a obtenu immédiatement satisfaction lorsqu'il a demandé qu'un constat soit effectué au sujet de copies de ses produits faites par un de ses concurrents français...

Difficultés dans les relations entre entreprises

- Une entreprise avait livré des produits à un client néerlandais ; celui-ci a refusé de payer l'ensemble de la facture au motif qu'il y avait un défaut sur l'un des produits.

L'entreprise a renoncé à engager une procédure du fait des coûts disproportionnés avec le montant de la facture...

- Une entreprise avait fait effectuer une livraison au Royaume-Uni et n'avait pas été payée par son client au motif que la marchandise n'avait pas été livrée.

Cette affaire a donné lieu à des démarches longues et fastidieuses pour essayer d'éclaircir la situation avec le transporteur anglais...

- Plusieurs entreprises font état d'un non-respect des dates de paiement prévues pour des exportations dans l'Union européenne, tout particulièrement en Espagne.

Un responsable d'une entreprise implantée dans ce pays considère que ses vendeurs passent la moitié de leur temps à essayer d'obtenir des paiements. Certains marchés de 1986 n'ont été payés qu'en 1995.

Les aides sont également versées après de longs délais (plus de dix-huit mois dans un exemple présenté)...

Difficultés dues aux réglementations européennes

- La directive sur les « dispositifs médicaux implacables actifs » (stimulateurs cardiaques,...) de 1990 a rendu obligatoire l'existence chez les fabricants de systèmes d'assurance de qualité certifiés.

L'Administration française n'a eu connaissance qu'après l'adoption de la directive du fait que peu de fabricants français disposaient d'un système d'assurance de qualité. Une opération particulière a dû être organisée pour faciliter la mise à niveau de ces entreprises...

- La directive du 14 juin 1993 sur les « machines » a fixé de nouvelles règles de sécurité devant entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1995.

Les études faites ont évalué à 28 milliards de francs le coût de l'application de cette directive pour les entreprises de la métallurgie et de la mécanique. Un grand groupe a estimé à 600 MF les dépenses qu'il devait effectuer.

Le Gouvernement français, conscient du problème, a insisté auprès de ses partenaires pour que la transposition de la directive soit effectuée de manière homogène et a incité à la concertation pour une mise en œuvre de ces dispositions dans un esprit de souplesse.

Le débat sur cette directive semble avoir eu lieu principalement après l'adoption de celle-ci.

- Une entreprise fabricant des barrettes à cheveux contenant du nickel rencontrait des difficultés pour exporter ses produits en Allemagne. La France a donc poussé à l'adoption d'une réglementation européenne harmonisée sur l'utilisation du nickel dans certains produits. Une autre entreprise s'est plainte que les règles envisagées lui interdiraient de continuer à fabriquer des boutons contenant du nickel, au motif que ces boutons pouvaient être au contact de la peau et qu'il était prévu d'interdire la présence de nickel dans de tels produits. Finalement, les barrettes à cheveux et les boutons ont été exclus de la directive interdisant l'emploi de nickel dans certains objets...

- Constatant une disparité des dispositifs juridiques des États membres relatifs à la supplémentation du sel en iode (pour la prévention des troubles thyroïdiens) et craignant qu'une même disparité n'apparaisse

à propos de la supplémentation du sel en fluor (pour la prévention des caries), la fédération européenne des producteurs de sel avaient demandé l'élaboration d'une réglementation européenne à ce sujet qui harmoniserait la définition des sels iodés et fluorés.

Elle a même rédigé des avant-projets de directives en 1990. Alors qu'ils avaient initialement reçu un accueil assez favorable de la part des services de la Commission européenne, ils se sont heurtés ensuite à des réticences qui ont abouti en 1994 à une réponse officielle de la Commission selon laquelle il n'y avait pas lieu de prendre à ce sujet de mesure au niveau de l'Union européenne.

Cet exemple montre que, contrairement à ce que certains croient, la « frénésie réglementaire » de la Commission européenne a des limites !

Difficultés d'accès aux programmes communautaires

- Une entreprise fabricant du matériel pour le traitement des fruits, avec un chiffre d'affaires d'une centaine de millions de francs, souhaitait participer à des programmes européens de recherche. Elle était intéressée par les procédures de type « CRAFT ». Elle a pris contact avec un consultant spécialisé mais a renoncé à poursuivre sa démarche lorsqu'elle a appris qu'elle devait trouver des partenaires étrangers...

- Un chef d'entreprise d'un État voisin aurait surmonté les difficultés résultant de l'obligation d'une coopération transnationale dans les projets en coopérant avec diverses membres de sa famille implantés dans plusieurs États ; cette obligation constituerait donc en fait un encouragement aux familles nombreuses.

Deuxième partie

L'appréciation de la situation et les propositions

Les grandes lignes d'une action

Le constat qui vient d'être établi doit être apprécié à la lumière des quatre orientations données dans la lettre de mission de Monsieur le Premier ministre.

L'information sur le Marché unique

Une grande partie des entreprises françaises demeure mal informée des réalités de la construction européenne. Les PME en particulier sont très peu sensibilisées aux opportunités comme au défi du Marché unique.

Mobiliser les entreprises autour de cet objectif est pourtant l'une des clefs du développement de l'emploi. Ce qui suppose la mise en œuvre, sur le terrain, d'un véritable programme de sensibilisation et d'information active. C'est la mission prioritaire des organismes publics ou parapublics intervenant dans ce domaine. Mais ces derniers ne doivent pas attendre que le « client » vienne frapper à leur porte. Ils doivent aller au devant des entreprises en brisant les réticences ou les inerties.

En ce sens, le dispositif d'information sur le Marché unique est dans l'ensemble animé par des gens de qualité. Mais il est clair qu'il manque de clarté et de cohérence. Il est peu identifiable par les entreprises et souffre d'un manque de proximité. Ajoutons que les administrations de l'État sont en général peu mobilisées par la nécessité d'une bonne information des entreprises, et notamment des PME, sur le Marché unique.

Les propositions de ce rapport porteront donc sur la sensibilisation et la formation de l'ensemble des entreprises aux défis du marché intérieur, sur la nécessaire clarification des rôles et la réorientation de l'action des organismes spécialisés d'information, sur le renforcement de la proximité de ces organismes par rapport aux entreprises, et enfin sur la mobilisation des administrations nationales en matière d'information.

La prise en compte par l'Union européenne de la spécificité des PME

Cette notion paraît assez vide en l'état actuel. La politique d'entreprise de l'Union européenne donne lieu à des analyses intéressantes quoique très théoriques. Faute de parvenir à une prise en compte efficace des spécificités des PME dans les autres politiques de l'Union européenne, la politique d'entreprise a débouché sur une multitude d'actions ponctuelles – certaines destinées aux PME, d'autres plus générales – dont l'originalité du nom ne suffit pas à compenser la faiblesse des effets. On empile des programmes d'actions, mais peu de PME s'y retrouvent.

En ce sens, les aides profitent en général aux gros, sauf si elles sont ciblées, ou aux « chasseurs de primes » ou aux « chasseurs d'études », mais pas assez à ceux qui en auraient une utilité réelle, même s'il y a des exemples positifs. Moins d'aides, mais « mieux d'aides », telle est l'orientation qui préside aux propositions de ce rapport. Cela suppose une meilleure concertation avec les PME, avant les prises de décision, une prise en compte réelle de la taille, des contraintes et des faiblesses des PME, dans la mise en œuvre des programmes de soutien, lesquels doivent être concentrés sur quelques objectifs clairs pour être efficaces.

Si des dispositifs d'incitation et d'appui au développement européen des PME sont nécessaires durant les premières années du Marché unique, ceux-ci doivent restés limités dans le temps et ne peuvent se substituer à l'esprit d'entreprise.

Les relations entre entreprises de l'Union européenne

La principale difficulté évoquée dans ce domaine est la diversité d'application des réglementations européennes qui crée des distorsions de concurrence importantes, en particulier dans le domaine des marchés publics. Cette diversité est due notamment à l'absence d'harmonisation des sanctions en cas d'infraction et à l'insuffisance de la coopération entre administrations. L'Union européenne doit inverser ses priorités : l'effort ne doit plus porter sur l'adoption de nouvelles règles mais plutôt sur l'amélioration de l'application. En schématisant, la construction européenne ne doit plus se faire à Bruxelles mais à Hambourg, Flash, Barcelone ou Chateauroux.

Sur un autre plan, la Communauté européenne a eu raison de considérer que l'établissement de partenariats entre entreprises est l'un des meilleurs moyens de développement sur le marché européen pour des PME. Mais la politique menée jusqu'à présent n'a pas été très efficace.

Elle a en effet été centrée sur l'amont, c'est-à-dire la diffusion des offres de partenariat, alors que c'est l'aval, c'est-à-dire la réalisation concrète des accords de partenariat, qui représente l'obstacle majeur. La politique du partenariat doit être réorientée.

L'accès des entreprises françaises aux programmes communautaires

Même s'il est difficile d'évaluer précisément les parts de marché des entreprises françaises dans les programmes communautaires, il ne semble pas que la France soit mal placée à cet égard. Des améliorations pourraient sans doute être apportées en ce qui concerne la participation des PME à ces programmes.

Les obstacles à la participation des PME sont essentiellement la multiplicité des programmes, difficiles à identifier et souvent inadaptés à la taille ou aux contraintes des PME, la complexité du formalisme européen dans l'élaboration des dossiers, le caractère trop centralisé de la gestion et l'attachement quasi idéologique au caractère « transnational » des projets qui ne paraît pas justifié dans tous les programmes. Des propositions sont faites sur ces différents points.

1. The first part of the paper is devoted to a general discussion of the problem of the existence of a solution of the system of equations (1) for arbitrary values of the parameters α and β . It is shown that the system (1) has a solution for arbitrary values of the parameters α and β if and only if the condition

$$\alpha + \beta \geq 0 \quad (2)$$

is satisfied. If the condition (2) is not satisfied, then the system (1) has no solution. If the condition (2) is satisfied, then the system (1) has a unique solution. The solution of the system (1) is given by the formula

$$x = \frac{1}{\alpha + \beta} \left(\alpha y + \beta z \right) \quad (3)$$

Soixante-sept propositions pour une Europe plus proche des entreprises

Diverses propositions sont présentées ci-dessous. Certaines concernent les institutions européennes, d'autres peuvent être mises en œuvre au niveau de la France. Elles nécessitent parfois des études complémentaires.

Ces propositions sont regroupées en trois rubriques correspondant chacune à un objectif :

L'information

Objectif : passer de la concurrence à la cohérence et de l'information passive à l'information active :

- en renforçant la proximité ;
- en mobilisant les chefs d'entreprise français sur l'objectif du Marché unique ;
- en utilisant mieux les capacités d'information de l'Administration ;
- en renforçant les moyens d'informer et en mettant en place des mécanismes de coordination ;
- en informant mieux au niveau des institutions européennes.

L'action de l'Union européenne ou des États membres vis-à-vis des entreprises

Objectif : passer de l'Europe théorique à l'Europe pratique et rapprocher les décideurs des acteurs :

- en portant l'effort sur l'application des réglementations plutôt que sur l'établissement de nouvelles règles ;
- en simplifiant et en décentralisant les programmes et les procédures communautaires ;
- en améliorant la concertation en amont et l'évaluation en aval.

Le développement européen des PME

Objectif : démocratiser le Marché unique, qui n'est actuellement une réalité que pour une petite minorité d'entreprises :

- en permettant aux PME de bénéficier davantage des programmes communautaires ;

- en permettant aux PME de renforcer leurs moyens humains sur le Marché unique ;
- en facilitant le recours au conseil extérieur en matière européenne ;
- en aidant la mise au point de partenariats ;
- en incitant les PME à établir des « plans Europe ».

L'information

L'organisation actuelle de l'information européenne en France n'est pas satisfaisante, malgré le dynamisme et la qualité de ceux qui y participent.

Le principal défaut du dispositif actuel est son manque de cohérence. Beaucoup d'organismes ont souhaité créer leur propre système d'information européenne considérant, notamment, que ce serait bénéfique pour leur image de marque ; les efforts sont ainsi menés de manière dispersée et chaque centre d'information dispose finalement de peu de moyens et d'une audience limitée.

Les Euro-Info-Centres, par exemple, ne reçoivent en moyenne que 150 à 200 questions par mois ; ce nombre est faible pour des organismes en général régionaux qui couvrent normalement tout le champ de l'information européenne. Les chefs d'entreprises interrogés sur les organismes susceptibles de donner des informations sur le Marché unique citent rarement spontanément les Euro-Info-Centres. Il faut par contre souligner que ceux qui ont recours à un EIC sont en général assez satisfaits du service rendu : les personnels des EIC ne peuvent évidemment pas connaître tous les sujets, mais ils cherchent à apporter une réponse à toute question soit directement, soit par l'intermédiaire d'un spécialiste. Mais ces centres ne pourraient pas continuer à assurer un service personnalisé si leur notoriété s'affirmait et si leur clientèle se développait de manière importante.

Les systèmes d'information créés par les collectivités territoriales pour les entreprises souffrent d'un manque de notoriété encore plus grand que celui des EIC qui bénéficient en général de leur rattachement au réseau consulaire.

Quant aux services administratifs, ils ne sont pas toujours considérés comme détenteurs de l'information sur les décisions de l'Union européenne.

Les services déconcentrés sont inégalement informés sur ces décisions ; ils connaissent en principe les mesures d'application prévues en France et qui les concernent mais ne savent pas toujours, dans ce domaine, ce qui correspond à des obligations européennes et ce qui relève de la seule décision des autorités nationales ; enfin, ils ignorent souvent les réglementations appliquées dans les autres États membres.

Pourtant, ces services seraient les plus capables de donner une information opérationnelle et pas seulement théorique.

La disponibilité des services administratifs de l'État à répondre aux questions posées reste fort variable. Ils classent rarement l'information parmi leurs missions prioritaires et plusieurs responsables d'entreprises rencontrés au cours de la mission se sont plaints de l'accueil insuffisant de certains services exerçant des fonctions de contrôle. Tout ceci est une question d'état d'esprit, et l'ensemble de l'Administration doit être mobilisé, à tous les échelons et non aux seuls échelons spécialisés, sur la nécessité de sensibiliser les entreprises au Marché unique, de leur en expliquer les évolutions.

Un réseau particulier d'information sur le Marché unique, comme celui des Euro-Info-Centres, est-il pour autant justifié ?

A terme la réponse devrait être négative. La réalisation du Marché unique conduit à une intégration de la dimension européenne dans les réglementations et les procédures (et non à une superposition de dispositions européennes et nationales). Une information spécifique n'a donc, en théorie, qu'une utilité limitée dans le temps.

Cette évolution n'est cependant pas achevée. Il y a actuellement un besoin évident de structures généralistes sur les questions européennes concernant les entreprises, capables d'obtenir des réponses précises auprès des organismes compétents, et surtout d'animer des programmes de sensibilisation et d'information active sur le Marché unique européen.

En effet, il apparaît clairement que l'une des principales difficultés rencontrées par l'information européenne est l'absence d'intérêt. Nombre de responsables d'entreprises, et notamment de PME, sont peu sensibles aux questions européennes ; les institutions apparaissent aux mieux comme des instances lointaines n'ayant pas d'effet sur leur activité, au pire comme des organisations technocratiques prenant sans raison apparente des décisions peu compréhensibles qui leur créent des contraintes supplémentaires. Évidemment, certains chefs d'entreprises, en général parmi les plus dynamiques, ont bien compris l'opportunité que leur offre le Marché unique européen et l'importance d'adopter une attitude offensive et de ne pas attendre passivement que leurs concurrents européens prennent position sur le marché local. Mais un effort important doit être mené au cours des années qui viennent pour généraliser cette prise de conscience.

Un effort de mobilisation est nécessaire, pour identifier les entreprises dont la taille, les produits, le savoir-faire pourraient faire d'elles des acteurs du marché intérieur européen, au-delà de leur marché national ou régional. Cet effort, bien sûr, ne s'adresse pas à l'ensemble des 1,5 million de PME-PMI françaises... Mais une part non négligeable de celles-ci n'est pas aujourd'hui sensibilisée aux opportunités du marché intérieur, tout en détenant les potentialités pour s'y développer. Ceci est tout particulièrement vrai pour les entreprises des régions frontalières. C'est vers ces entreprises que doivent s'orienter les efforts, tout en

renforçant l'assistance à celles qui pratiquent déjà le développement européen.

Tout cela suppose une clarification et une meilleure proximité de l'information sur le Marché unique.

L'insuffisance et l'incohérence de l'information européenne actuelle en France ne doivent pas conduire, par un cartésianisme mal compris, à une réaction excessive de rigidification visant à la mise en place d'un système unique et pyramidal. Il faut au contraire que les pouvoirs publics facilitent les initiatives des acteurs privés (organisations professionnelles, cabinets ou organismes de conseil...).

Deux propositions seront présentées plus loin à ce sujet.

Mais il faut aussi améliorer le service public d'information qui doit offrir à chacun un accès le plus large et le plus facile possible aux renseignements sur les actions relevant des pouvoirs publics (définition et application des réglementations, mise en œuvre de programmes...). L'information européenne ne doit plus être conçue simplement comme une prestation valorisante pour les organismes qui la fournissent, mais elle doit avoir pour seul objectif de donner aux chefs d'entreprises français le maximum de chances sur le Marché unique.

Trois orientations peuvent être retenues :

- permettre à tout responsable d'entreprise mal informé sur le Marché unique de trouver près de chez lui, et dans un cadre qu'il connaît, une première information et une orientation pour ses questions ;
- engager une politique vigoureuse de sensibilisation des PME au Marché unique par une action sur le terrain et par la mise au point de « produits » d'information au niveau national ;
- mobiliser d'avantage les capacités d'information de l'Administration.

Ces orientations nécessitent un renforcement des moyens d'information et la mise en place de mécanismes de coordination qui sont aujourd'hui nettement insuffisants.

Des propositions précises répondant à ces orientations sont décrites ci-dessous.

Renforcer la proximité

Proposition 1

Créer un « guichet Europe » dans chaque chambre de commerce et d'industrie.

Dans chaque CCI, un « guichet Europe » serait créé. Il devrait pouvoir répondre à tout responsable d'entreprise ayant une question liée au Marché unique (concernant la réglementation, les normes, les programmes communautaires, les possibilités et les conditions d'accès aux

marchés des autres États membres...) en l'orientant vers le service compétent capable de lui fournir des informations opérationnelles (par exemple en lui communiquant non seulement une réglementation mais en lui expliquant les conditions de son application).

Ces services compétents peuvent être des services déconcentrés de l'État pour des réglementations ou des programmes communautaires à gestion centralisée, des organisations professionnelles ou des centres techniques pour des normes, la cellule « Entreprises-Marché unique » de la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne pour les programmes communautaires à gestion centralisée, les directions régionales du Commerce extérieure, les services internationaux des CCI, le CFCE ou les Postes d'expansion économique pour les marchés des États membres...

Les « guichets Europe » seraient intégrés dans le réseau des Euro-Info-Centres et auraient ainsi accès aux systèmes d'information de la DG XXIII.

L'implantation de ces « guichets Europe » dans les CCI présente plusieurs avantages :

- elle permet une bonne proximité des entreprises grâce à la densité du réseau des CCI (il en existe 153 en métropole et 9 dans les DOM-TOM) ;
- elle évite la création de nouveaux interlocuteurs pour les chefs d'entreprise et contribue au contraire à la constitution de « guichets uniques » si souvent espérée mais imparfaitement réalisée ;
- elle permet de valoriser les moyens existant déjà dans les CCI sur les questions européennes ; ces moyens pourraient être assez facilement complétés par un redéploiement interne (justifié par le caractère prioritaire de la mobilisation sur le Marché unique) et par des aides extérieures (cf. D et E).

Proposition 2

Redéfinir le rôle des Euro-Info-Centres en les insérant dans le système national d'information et en donnant aux EIC régionaux une mission d'animation des guichets Europe des CCI.

Les systèmes d'information européenne doivent tenir compte des systèmes d'information qui existent, les compléter, contribuer à les perfectionner mais non les concurrencer.

Ainsi, dans un pays comme la France, il existe une importante structure administrative ou para-administrative qui doit diffuser des informations sur des réglementations ou des programmes et, notamment pour ce qui concerne les corps consulaires, assurer des services de base pour les entreprises. Les initiatives des institutions européennes doivent s'adapter à ce contexte. C'est l'intérêt des systèmes nationaux qui peuvent ainsi développer leurs capacités ; c'est aussi celui des institutions européennes qui peuvent en retour bénéficier des systèmes existants dont les moyens sont importants ; c'est surtout l'intérêt des entreprises qui ne

trouvent pas en face d'elles des interlocuteurs multiples ayant chacun une compétence nécessairement limitée mais un dispositif cohérent et complet.

Il faut tout de suite souligner que les EIC français ont très largement compris leur mission ainsi et que leur action est menée le plus souvent dans un esprit de coopération et de complémentarité plutôt que dans un but de concurrence avec les autres structures existantes.

Il est toutefois souhaitable de clarifier les missions des EIC (en particulier, le document de la Commission européenne qui présente le réseau des EIC comme devant fournir « un service complet et ciblé en fonction des besoins exprimés par les PME » peut être interprété comme contradictoire avec l'idée d'insérer ces centres dans un système cohérent d'information des entreprises).

Il faut aussi admettre que les missions des EIC soient adaptées aux structures existant dans chaque État, et varient donc en fonction de ces structures.

En France, les EIC doivent être les « centres d'accueil et d'orientation » du système d'information auxquels les entreprises s'adressent lorsqu'elles ne connaissent pas les spécialistes de la question qui les intéresse.

Cette insertion des EIC dans le système public d'information doit leur permettre de disposer d'une plus grande audience et de ne pas vivre avec simplement une clientèle fidèle mais limitée.

Les EIC régionaux existant actuellement devraient, dans le cadre de la réforme proposée, orienter principalement leur action vers l'appui technique, l'animation et la coordination du réseau des guichets Europe des CCI de leur région. A ce titre, ils seraient notamment chargés de gérer et de répartir les subventions versées par la DG XXIII pour l'information des entreprises.

Les EIC régionaux étant implantés en général dans les CRCI, l'articulation proposée s'inscrirait bien dans le schéma proposé pour les CRCI par le rapport Gerolami.

En outre, pour des raisons de simplicité, les EIC régionaux pourraient constituer le guichet Europe de la CCI du chef-lieu de leur région, moyennant un accord entre leur organisme-support et cette chambre.

Enfin, les EIC doivent jouer un rôle essentiel dans la sensibilisation des entreprises évoquée ci-dessous.

Mobiliser les chefs d'entreprise français sur l'objectif du Marché unique

Comme cela a été souligné à plusieurs reprises dans ce rapport, les entreprises françaises sont encore globalement insuffisamment mobilisées sur l'objectif du Marché unique. On ne peut pas dire que la France soit en retard sur les autres États membres car leurs situations semblent

analogues, mais il est urgent d'agir en engageant un programme vigoureux de sensibilisation pour les deux ou trois prochaines années. Ce programme comprend des aspects nationaux et des aspects locaux qui sont détaillés ci-dessous.

Proposition 3

Éditer une mallette d'information de base sur le Marché unique.

Les documentations sur le Marché unique européen sont à la fois fragmentaires, surabondantes et difficilement exploitables.

De nombreux chefs d'entreprises rencontrés se sont plaints de l'excès de "paperasse" que représentent les multiples publications sur l'Europe.

Un responsable de PME ne peut évidemment lire tous ces documents qui partent directement au mieux chez un recycleur de papier, au pire à la décharge.

Même une organisation professionnelle du BTP nous a indiqué, par exemple, avoir résilié son abonnement à la série S du *Journal Officiel* des Communautés européennes consacrée aux marchés publics qui lui paraît inexploitable.

Un excès d'information tue l'information.

Le responsable de PME, sur le Marché unique, devrait être comme le chef de section d'infanterie qui part sur le terrain en laissant à la caserne ses nombreux volumes de documentation militaire et emporte seulement un *vade-mecum* comprenant tous les renseignements de base et qui tient dans une poche de treillis.

Or, il n'existe pas actuellement en France une documentation de base à la fois complète et claire sur le Marché unique.

Le DTI britannique a édité une mallette intitulée *Business in Europe* qui contient les réponses aux questions essentielles qu'un chef d'entreprise peut se poser sur le Marché unique : les avantages du Marché unique pour une entreprise, les principes du Marché unique (liberté de mouvement des capitaux, des services, des personnes...), l'organisation institutionnelle et les procédures européennes, les procédures de plainte...

Un document analogue devrait être publié en France.

Les sujets seraient abordés selon l'approche qu'en aurait une entreprise : comment être informé des réglementations communautaires ? Comment faire connaître son avis sur les projets ? Où obtenir des informations sur les marchés locaux ? Quelles démarches engager lorsque l'on est confronté à certaines entraves ?

Cette mallette serait disponible dans les guichets Europe des CCI et pourrait être également diffusée par tous les réseaux au contact des entreprises.

Proposition 4

Créer une « ligne de produits d'information » cohérente et régulièrement mise à jour, regroupant l'ensemble des documents d'information publics sur le Marché unique.

En complément de l'information de base prévue par la « mallette unique » (proposition 3), et pour rendre la documentation sur le Marché unique plus facilement utilisable, il faut établir une politique cohérente de publication, évitant l'accumulation de documents, régulièrement mise à jour, permettant un accès facile à tout type d'information.

Répondant à l'impératif de la simplification, cette collection serait notamment disponible dans les guichets Europe des CCI et les EIC, et permettrait à ces derniers de faciliter l'orientation des chefs d'entreprise.

La mise en œuvre de cette « ligne de produits d'information » serait assurée par les instances de coordination envisagées par les propositions 17 et 18.

Proposition 5

Organiser une campagne nationale de sensibilisation dans les médias.

Pour lancer la nouvelle politique de sensibilisation des chefs d'entreprise, une campagne dans les médias serait utile.

Rappelant les enjeux du Marché unique pour chaque entreprise, elle annoncerait la publication de la mallette d'information et le lancement d'actions décentralisées de sensibilisation et désignerait un point d'information simple pour l'entreprise : le guichet Europe de la CCI.

Proposition 6

Charger les sous-préfets de mener, sur une période de six mois, une campagne d'identification des entreprises de leur arrondissement susceptibles de se développer sur le marché européen.

Comme cela a été rappelé plus haut, il n'est pas question d'inciter les 1,5 million de PME à vendre sur le marché européen à tout prix. Travailler loin de ses bases, et de plus dans des régions où la langue

et les habitudes sont différentes, restera toujours difficile et demandera un investissement important, notamment en temps. Mais, à côté des 30 000 entreprises qui exportent déjà de manière significative, il y a certainement plusieurs dizaines, voire une centaine de milliers d'entreprises qui pourraient vendre sur le marché européen leurs biens ou leurs services ne le font pas parce qu'elles n'en ont pas l'idée ou parce qu'elles surestiment les difficultés. La proportion de ces entreprises est évidemment plus forte qu'ailleurs dans les régions frontalières où le marché européen est en partie un marché de proximité.

Il faut identifier au maximum ces entreprises dont le produit ou l'organisation paraissent adaptés à un développement sur le marché européen.

Il pourrait être demandé aux sous-préfets, dans leur arrondissement, d'identifier ces entreprises, avec l'appui des services de l'État au contact du monde économique (DRIRE, DRCE...) et en liaison étroite avec les chambres de commerce et d'industrie et les chambres de métiers.

Cette campagne devrait être menée dans les six mois, ses conclusions étant utilisées par les préfets et les partenaires économiques, dans le cadre d'un programme de sensibilisation départementale prévu par la proposition 7.

Naturellement, cette identification des entreprises ne serait qu'indicative.

L'information sur le Marché unique ne serait pas limitée aux entreprises ainsi repérées, mais celles-ci constitueraient une première cible pour les actions de sensibilisation.

Il faut toutefois toujours rappeler que le choix de se développer ou non sur le marché européen est la responsabilité du chef d'entreprise.

Proposition 7

Mettre en œuvre des programmes départementaux de sensibilisation sur le Marché unique.

Ces programmes seraient établis par les préfets avec l'appui des chambres de commerce et d'industrie (guichets Europe) qui en assureraient en partie la maîtrise d'œuvre, et en concertation avec les autres acteurs locaux (chambres de métiers, conseils généraux, organisations professionnelles locales...).

Destinés en priorité aux entreprises identifiées comme susceptibles de se développer sur le marché européen, ils prévoiraient des manifestations (colloques, séminaires, sessions de formation...), des publications particulières et surtout des contacts personnalisés.

Mieux utiliser les capacités d'information de l'Administration

Proposition 8

Expliciter, dans les publications officielles, les aspects européens des réglementations nationales.

Il est actuellement très difficile d'identifier dans les réglementations françaises les dispositions d'origine communautaire qui sont donc applicables dans toute l'Union européenne. Les dispositions suivantes visent à améliorer cette situation :

- publier au *Journal Officiel* de la République française les règlements européens d'application directe ;
- avant l'entrée en vigueur d'une directive européenne devant faire l'objet de transcriptions nationales, publier au *Journal Officiel* un tableau mentionnant les dispositions de la directive et les mesures de transcription déjà prises ou prévues ;
- lorsqu'un texte réglementaire national est pris en tout ou en partie pour la transcription d'une directive européenne, rédiger et publier simultanément un commentaire précisant les dispositions qui correspondent à cette transcription, les adaptations éventuelles auxquelles il a été procédé (par exemple le renforcement d'une règle lorsque c'est autorisé) et les possibilités d'adaptation différente dans les autres États membres.

Proposition 9

Diffuser par le canal des services administratifs compétents, des informations sur les réglementations en vigueur dans les autres États membres.

Chaque ministère serait chargé de recueillir au niveau central des informations sur les réglementations appliquées dans les domaines de sa compétence ; il le ferait dans le cadre des procédures d'information instituées au niveau européen (information sur les mesures de transcription des directives, information sur les normes et règlements techniques prévue par la directive 83/189/CEE), grâce aux réseaux mis en place entre les administrations nationales ou par l'intermédiaire des services diplomatiques.

Dans les domaines les plus importants, les informations ainsi recueillies pourraient, après mise en forme, donner lieu à une publication dans le cadre de la collection évoquée à la proposition 4.

En outre, les services et organismes de terrain sauraient ainsi où trouver l'information lorsqu'ils sont confrontés à une question d'une entreprise sur la réglementation technique dans un autre État membre.

Proposition 10

Mettre en place des services personnalisés d'information.

Dans certains domaines tels que les contingentements douaniers ou des appels d'offres, les entreprises doivent pouvoir prendre en compte très rapidement l'information, éventuellement en identifiant parmi une quantité importante d'informations celle qui les concerne.

L'Administration devrait créer dans ces domaines un service de tri personnalisé et d'envoi rapide de l'information.

Les techniques modernes de l'informatique et des télécommunications (programme de tri à partir de mots clés, utilisation des télécopies ou des boîtes à lettres électroniques,...) permettraient de gérer assez simplement ces services qui pourraient fonctionner, par exemple, par abonnement auprès de la direction des Journaux Officiels.

Proposition 11

Engager un programme de sensibilisation et d'information interne des services administratifs.

L'information européenne pour être efficace doit être assurée par tous les fonctionnaires au contact des entreprises. L'action des institutions européennes ne doit pas concerner que les spécialistes de l'Europe dans les administrations centrales mais l'ensemble des services centraux et déconcentrés.

Il est nécessaire de mieux sensibiliser ces services aux enjeux européens et de les informer très régulièrement des décisions prises par les institutions européennes dans les domaines de leur compétence et des conséquences pratiques qu'elles auront sur le terrain.

Proposition 12

Désigner un « Monsieur Information européenne » dans chaque ministère.

Dans chaque ministère concerné par les questions européennes, un haut fonctionnaire serait désigné pour animer et coordonner les actions d'information sur les questions européennes menées par les services centraux et déconcentrés du ministère, et les programmes de formation interne sur l'Union européenne.

Renforcer les moyens d'informer et mettre en place des mécanismes de coordination

Proposition 13

Effectuer une enquête auprès d'un large échantillon de PME pour préciser leurs attentes en matière d'information européenne.

Cette enquête permettrait de mieux adapter aux besoins des PME les actions de sensibilisation et d'information proposées (définition du contenu de la mallette d'information de base et des documents à éditer dans la collection sur le Marché unique, mise au point des programmes départementaux de sensibilisation,...)

Pour les entreprises déjà présentes sur le marché européen, elle pourrait être couplée à une enquête sur les obstacles rencontrés inspirée de l'opération « ligne ouverte » engagée en Espagne (cf. Première partie, Chapitre 6).

Proposition 14

Favoriser le recrutement pour trois ans de cadres au chômage ou de jeunes diplômés sans emploi pour renforcer les moyens de sensibilisation et d'information.

Ces cadres seraient placés dans les services déconcentrés concernés (DRIRE, DRCE) ou dans les CCI (guichets Europe).

Pour inciter les CCI à procéder à des recrutements, une exonération dégressive de charges sur trois ans leur serait accordée.

Proposition 15

Conclure un accord de mise à disposition temporaire de cadres de grandes entreprises ayant une bonne expérience du marché européen dans les services et organismes d'appui aux PME.

Cette proposition est directement inspirée de l'accord conclu au Royaume-Uni entre le DTI et le patronat.

Le service ou l'organisme d'accueil rembourserait à l'entreprise mettant le cadre à sa disposition 50 % de la charge correspondante.

Ces cadres pourraient être placés auprès des services déconcentrés concernés, dans les CCI (guichets Europe ou EIC) ou dans les Postes d'expansion économique.

Les deux propositions ci-dessus devraient permettre de disposer en moyenne d'un ou deux cadres supplémentaires dans chaque département, avec un effort particulier dans les régions frontalières. Les modalités pratiques d'application (organismes d'accueil...) seraient définies en concertation au niveau local.

Proposition 16

Inciter d'autres réseaux à se mobiliser sur l'information européenne.

Les réseaux en relation avec les entreprises (chambres de métiers, fédérations professionnelles, unions patronales, banques, experts comptables, avocats,...) devraient être associés aux actions d'information sur le Marché unique pour les questions relevant de leur compétence.

La mise en place ou le développement d'actions de formation et d'information internes serait utile.

Proposition 17

Nommer un délégué interministériel à l'information européenne et instituer un Comité national pour la mobilisation sur le Marché unique.

Ce délégué interministériel assurerait un suivi et une coordination des actions d'information européenne menées par les différents ministères. Il réunirait périodiquement le Comité national comprenant les responsables ministériels et les représentants d'organismes intéressés, tels que l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie, pour examiner les actions menées ou envisagées et faire le point sur le fonctionnement du dispositif d'information.

Ce conseil superviserait la réalisation de l'enquête et l'édition de la mallette et de la collection mentionnées dans les propositions 13, 3 et 4.

Proposition 18

Instituer des comités régionaux de coordination de l'information européenne.

Ces comités régionaux présidés par le préfet regrouperaient les différents partenaires régionaux de l'information européenne. Ils s'assureraient de la cohérence des programmes départementaux et dresseraient le bilan des activités des différents organismes concernés par l'information sur le Marché unique.

Mieux informer au niveau des institutions européennes

L'Union européenne devrait également chercher à rendre plus cohérente et plus active, à son niveau, l'information sur le Marché unique.

La politique de communication de la Commission européenne est très critiquée. L'action de la direction générale chargée de ce domaine a été qualifiée de « désastre » par l'un de nos interlocuteurs. Les différentes directions générales ont chacune leurs actions d'information sans qu'apparaisse une logique d'ensemble.

La clarification des structures d'information devrait s'accompagner d'une augmentation des moyens qui leur sont consacrés.

Par ailleurs, il serait utile que les responsables de l'information sur le Marché unique des États membres et de la Commission européenne puissent se rencontrer régulièrement, en présence d'utilisateurs de cette information, pour échanger leurs expériences et mener des actions communes (certains guides d'informations pourraient être rédigés en commun).

Enfin un effort de clarification de la réglementation européenne paraît nécessaire.

Ces orientations sont traduites dans les mesures proposées ci-dessous.

Proposition 19

Demander à la Commission européenne d'établir un bilan des centres et systèmes d'information financés par l'Union européenne et de proposer des simplifications.

Il est nécessaire d'établir d'abord un état clair des multiples systèmes d'information soutenus par l'Union européenne.

La simplification proposée devrait aboutir à une structure rationalisée d'information à Bruxelles. Dans les États membres, les EIC devraient concentrer les soutiens européens.

Proposition 20

Augmenter le financement européen des Euro-Info-Centres par redéploiement du budget communautaire.

L'information doit être considérée comme la principale priorité parmi les actions opérationnelles menées par l'Union européenne dans le cadre de la politique d'entreprise.

Or, même si la DG XXIII y consacre environ 40 % de son budget, la contribution financière de l'Union européenne à l'information

décentralisée reste très faible (elle ne représente que 12 % du budget des EIC français).

Un redéploiement du budget de la politique d'entreprise en faveur de l'information est nécessaire. Il est d'ailleurs cohérent avec les propositions formulées plus loin sur l'évolution du soutien au partenariat et des programmes européens.

Proposition 21

Constituer un groupe européen d'échange d'expériences sur l'information et la sensibilisation sur le Marché unique.

Ce groupe réunirait des représentants de la Commission européenne, des États membres et des milieux économiques.

Proposition 22

Demander à la Commission européenne de publier pour les directives les plus importantes un document recensant les mesures nationales de transposition.

Ces documents seraient largement diffusés dans le cadre de la collection évoquée dans la proposition 4.

Pour les autres directives, les mesures nationales de transposition seraient regroupées dans une base de données facile d'accès et gérée par la Commission.

Proposition 23

Accélérer le programme de codification de la réglementation européenne.

Cette codification rendra la réglementation européenne plus facilement accessible et permettrait d'éviter les incohérences entre directives.

L'action de l'Union européenne ou des États membres vis-à-vis des entreprises

Porter l'effort sur l'application des réglementations plutôt que sur l'établissement de nouvelles règles

L'Union européenne a mis en place un nombre important de réglementations visant à unifier le marché européen. Même s'il reste des domaines où l'absence d'une réglementation commune est nocive, les difficultés essentielles semblent porter maintenant principalement sur les conditions d'application des règles européennes.

Les mesures détaillées ci-dessous visent à remédier aux dysfonctionnements constatés. Elles relèvent, en général, des institutions européennes ; elles pourraient faire l'objet de propositions françaises ; certaines ont déjà été présentées par le Gouvernement.

Renforcer la coopération entre les administrations nationales

Une des causes des difficultés les plus souvent évoquées à propos du fonctionnement du marché européen est l'hétérogénéité des conditions d'application des réglementations européennes dans les États membres. Cette observation est notamment faite dans les domaines qui concernent les services des douanes.

Cette hétérogénéité peut être due dans certains cas à la volonté d'un État de favoriser ses ressortissants en appliquant incomplètement une règle européenne (une telle attitude justifierait alors le recours aux procédures contentieuses), mais elle est liée le plus souvent à la diversité des traditions administratives.

Renforcer la coopération entre les administrations des États membres constitue l'un des moyens les plus efficaces de rendre plus homogène l'application des règles du Marché unique européen.

Cette action faciliterait aussi la connaissance par les administrations nationales des mesures en vigueur dans les différents États membres. L'intérêt d'une telle connaissance a été souligné à propos des mesures relatives à l'information européenne.

La Commission européenne a un rôle important à jouer pour mettre en place le cadre de cette coopération administrative et en assurer le développement. Elle obtiendra des effets positifs non seulement pour le fonctionnement du Marché unique mais aussi dans le cadre de politiques telles que la politique d'entreprise où des échanges d'expériences sont sans doute plus efficaces que des opérations-pilotes menées sur des fonds européens et nécessairement limitées.

Le développement de la coopération administrative peut aussi comprendre des actions bilatérales résultant d'initiatives de deux États membres. C'est le cas des propositions 25 à 27.

Plusieurs mesures concrètes sont proposées ci-dessous.

Proposition 24

Constituer des réseaux européens de fonctionnaires exerçant des tâches analogues sur le terrain.

De tels réseaux existent déjà, par exemple pour les inspecteurs chargés du contrôle des établissements industriels dangereux.

Grâce notamment à des réunions périodiques ou à la diffusion de bulletins internes, ces réseaux permettent une meilleure connaissance réciproque des administrations, des échanges d'expérience et une harmonisation des conditions pratiques d'application des réglementations.

Proposition 25

Développer les échanges de fonctionnaires entre administrations nationales.

Une telle mesure complète la proposition précédente par une « immersion » de longue durée de fonctionnaires dans les administrations d'autres États membres.

Proposition 26

Constituer, dans les régions frontalières, des équipes administratives mixtes à même de vérifier en commun l'application des réglementations communautaires.

Proposition 27

Créer des centres communs de formalités administratives dans les zones frontalières.

Les deux propositions figurant ci-dessus visent à unifier d'avantage l'action administrative dans les zones frontalières qui sont celles où la réalisation du Marché unique doit se traduire le plus concrètement dans la vie des entreprises.

Les villes adossées à une frontière intérieure de l'Union européenne doivent cesser d'avoir une vision réduite à 180° et retrouver une vision de 360°.

Mieux harmoniser au niveau européen les conditions d'application des réglementations

L'harmonisation des conditions d'application des réglementations ne sera pas obtenue uniquement par la coopération entre les administrations nationales. Des règles doivent aussi être fixées au niveau de l'Union européenne.

C'est l'objet des propositions détaillées ci-dessous.

Proposition 28

Harmoniser les sanctions en cas d'infraction aux réglementations européennes et renforcer la coopération judiciaire.

Il est illogique d'adopter au niveau européen des réglementations communes extrêmement détaillées et d'admettre une diversité sans limite pour les sanctions appliquées en cas d'infraction à ces réglementations. Il ne peut y avoir équité dans la concurrence si les entreprises d'un État peuvent quasiment sans conséquences s'affranchir du respect de certaines règles alors que celles d'un autre État seraient très sévèrement sanctionnées si elles ne respectaient pas strictement ces mêmes règles.

Le Gouvernement est, à juste titre, très sensible à ce problème et a rédigé un mémorandum à ce sujet.

La Commission européenne est invitée à faire une étude complète des disparités des actuels systèmes nationaux de sanction.

Les futures réglementations européennes devraient en outre comporter des clauses relatives aux sanctions. Les réglementations en vigueur devraient aussi être complétées par de telles clauses.

Ces clauses pourraient soit définir une orientation générale pour le mécanisme des sanctions, par exemple en fixant l'effet à obtenir sur le contrevenant (qu'il soit privé effectivement du bénéfice économique retiré de l'infraction,...), soit définir la sanction elle-même.

L'application des sanctions resterait à la charge des États.

En outre, le mécanisme de sanction doit être considéré comme faisant partie du dispositif de transcription des directives, et faire l'objet des mesures d'information envisagées par la proposition 22.

De même, le renforcement de la coopération judiciaire doit permettre d'améliorer le traitement des affaires transnationales.

Proposition 29

Mettre en place une direction générale européenne des Douanes et un code douanier européen.

La gestion de la frontière externe de l'Union européenne constitue un domaine privilégié d'harmonisation de l'application des réglementations européennes.

Les méthodes de contrôle sont encore trop disparates. En outre, des actions communes seraient utiles dans certains domaines (lutte contre la contrefaçon,...).

Ce constat justifie la mesure proposée ci-dessus, dans la ligne des initiatives communautaires existantes (proposition « Douane 2000 »,...).

Les services nationaux des douanes seraient mis partiellement à disposition de la direction générale européenne des Douanes.

Proposition 30

Faire porter le contrôle de la transcription des directives sur les aspects opérationnels plutôt que sur la forme juridique.

La Commission européenne a souvent une vision trop excessivement juridique de la transcription des directives.

Un État qui transcrit parfaitement dans sa forme une directive mais ne la fait pas appliquer peut figurer au « tableau d'honneur des bons Européens », alors que celui qui n'entoure pas la transcription de toute la solennité souhaitée mais qui, dans la pratique, applique la directive est cloué au pilori.

La Commission européenne devrait s'attacher essentiellement, dans son contrôle, à l'effet plus qu'à la forme des mesures de transcription. Cela exige aussi une plus grande transparence de l'action administrative des États.

Faciliter la lutte contre les mesures individuelles injustifiées d'entrave aux échanges

L'Union européenne a pris de nombreuses mesures pour supprimer les réglementations nationales constituant des entraves injustifiées aux échanges : adoption de règles harmonisées, institution d'une procédure de consultation sur les projets de normes et de règlements techniques nationaux (directive 83/189/CEE), ...

Comme cela a été mentionné, les obstacles rencontrés par les entreprises sont maintenant surtout liés aux conditions d'application des règles, c'est-à-dire aux mesures individuelles prises à leur égard. Plusieurs

dispositions pourraient faciliter la lutte contre les mesures individuelles qui créent des entraves aux échanges injustifiées.

Proposition 31

Instituer une procédure obligatoire d'information des États membres et de la Commission européenne sur les mesures individuelles dérogeant au principe de libre circulation, complétant les mécanismes existants.

Une telle obligation aurait deux avantages : elle conduirait les administrations nationales à examiner très attentivement la justification des mesures qu'elles envisageraient de prendre, et, en cas de mesure injustifiée, elle permettrait à la Commission européenne ou à un État d'engager directement une action vis-à-vis de l'État responsable de la mesure, sans que l'entreprise ne soit obligée de prendre la responsabilité du déclenchement d'un contentieux. Or les entreprises, notamment les entreprises françaises, hésitent souvent à déposer une plainte car elles craignent des mesures de rétorsion.

Proposition 32

Inciter les entreprises à recourir à la procédure de plainte.

Les procédures de plainte en cas d'entrave aux échanges sont assez simples et la Commission européenne est tenue d'instruire toute demande qu'elle reçoit. Pourtant, les entreprises y ont peu recours, et particulièrement les entreprises françaises. Il est difficile d'obtenir des statistiques précises à ce sujet et certaines difficultés sont résolues sans engagement formel d'une procédure contentieuse. La direction générale XV de la Commission européenne indique qu'elle instruit environ trois cents plaintes par an. Le nombre de plaintes déposées par des entreprises françaises serait inférieur à dix, alors que les entreprises britanniques seraient à l'origine de plusieurs dizaines de plaintes. Ces nombres n'ont toutefois pas été confirmés.

L'Administration française devrait encourager les entreprises qui rencontrent des difficultés dans d'autres États membres à se plaindre. Les guichets Europe des chambres de commerce et d'industrie peuvent jouer un rôle important de relais vis-à-vis de la Commission européenne ou des administrations concernées, par l'intermédiaire des EIC des autres États, en évitant aux entreprises de se placer en première ligne. Les CCI devraient faire connaître largement cette possibilité. Enfin, pour les PME, le recours à un conseil extérieur pour suivre la procédure de plainte, lorsqu'il est utile, devrait être encouragé, par exemple par l'intervention des Fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC).

Proposition 33

Créer dans l'Administration française une cellule spécialisée sur les entraves rencontrées par les entreprises sur le Marché unique.

Cette cellule, inspirée de celle mise en place par le DTI britannique, pourrait être saisie directement par une entreprise, ou par l'intermédiaire d'un service déconcentré ou d'une chambre de commerce et d'industrie.

Elle examinerait avec l'entreprise les difficultés rencontrées et, s'il s'avérait qu'elles constituent une entrave injustifiée aux échanges, elle chercherait à trouver une solution de manière bilatérale avec l'Administration de l'État concerné.

En cas d'échec, la Commission européenne serait saisie.

Cette cellule pourrait s'appuyer dans son action sur les résultats de l'enquête faisant l'objet de la proposition 13.

En outre, il faudra conforter l'action de la cellule de la direction des Relations économiques extérieures chargée d'aider les entreprises pour la mise en œuvre des instruments européens de défense commerciale (« anti-dumping », clause de sauvegarde).

Concentrer les efforts d'harmonisation sur quelques sujets importants

Il reste encore quelques domaines où une harmonisation paraît urgente afin d'assurer un bon fonctionnement du Marché unique.

Certaines mesures sont proposées dans ce cadre. Elle ne sont pas exclusives de certaines autres qui ne seraient pas évoquées ici, mais dont le nombre devrait rester limité.

Proposition 34

Harmoniser les règles sociales appliquées aux entreprises travaillant sur un marché local.

Lors des rencontres organisées avec des entreprises, la plus grave atteinte à l'équité de la concurrence qui a été évoquée est le cas d'entreprises d'un autre État venant travailler en France en étant soumises à des charges sociales beaucoup plus légères que celles relatives à leurs concurrents français. (Il s'agissait notamment de sociétés britanniques d'interprétariat).

L'adoption d'une règle prévoyant l'égalité des charges appliquées aux entreprises travaillant sur un même marché local permettrait d'éviter le maintien de telles situations.

Cette question qui est à la limite du sujet de la mission n'a toutefois pas été étudiée dans le détail.

Proposition 35

Harmoniser les règles sur la transparence comptable.

La France est l'un des États européens où la législation impose la plus grande transparence comptable aux entreprises. Ceci place les entreprises françaises en situation déséquilibrée par rapport à leurs concurrentes situées dans des États dont la législation est moins stricte.

La France devrait donc demander une harmonisation européenne dans ce domaine, sur la base de la législation la plus avancée.

Proposition 36

Accélérer les travaux d'harmonisation sur la protection intellectuelle et industrielle.

La protection de la propriété intellectuelle semble l'un des domaines où l'harmonisation est encore insuffisante. Il convient d'accélérer les travaux sur plusieurs projets en cours de discussion.

Des avancées importantes ont été enregistrées à propos de la lutte contre les contrefaçons, mais la législation européenne ne paraît pas encore aussi avancée que la nouvelle législation française entrée en vigueur en 1994.

Proposition 37

Accélérer les travaux sur la réduction des obstacles fiscaux.

La suppression des obstacles fiscaux est l'un des éléments essentiels de « l'environnement » du Marché unique. Plusieurs questions doivent encore être traitées dans ce domaine, notamment l'amélioration des directives fiscales « mère-filiale » et « fusion », la prise en compte des pertes des filiales et des succursales, l'harmonisation des procédures de paiement de la TVA sur les produits importés, l'harmonisation des accises...

Un comité consultatif pourrait être mis en place auprès de la Commission européenne regroupant des représentants des administrations nationales et des organisations professionnelles pour examiner les questions concernant la fiscalité des entreprises.

Proposition 38

Accélérer les travaux d'harmonisation des règles de transmission des entreprises.

Les effets négatifs sur l'emploi de l'actuel régime de transmission des entreprises ont déjà été soulignés (perte de 80 000 emplois par an en France,...)

La France ayant l'un des régimes les plus défavorables dans ce domaine, nos entreprises subissent un handicap par rapport à leurs concurrentes européennes. Une telle situation ne devrait pas durer dans une Europe où la circulation des capitaux est libre.

La France a intérêt à demander une harmonisation des régimes de transmission d'entreprise visant à préserver au maximum les emplois.

Simplifier et décentraliser les programmes et les procédures communautaires

Les mesures proposées dans ce paragraphe relèvent des institutions de l'Union européenne. Elles pourraient servir de bases pour une proposition française.

Proposition 39

Simplifier le formalisme des procédures communautaires.

Le formalisme communautaire (présentation de dossiers,...) est considéré comme spécialement complexe par beaucoup d'interlocuteurs. Pour une PME n'ayant pas l'habitude de remplir un dossier européen, cette complexité peut constituer un obstacle difficile à surmonter et, en tout cas, peut contribuer à la faire renoncer à engager une procédure d'aide.

La création, à l'initiative de la Commission européenne, d'un groupe sur la simplification administrative est une bonne mesure. Ce groupe devrait examiner rapidement la question du formalisme lié aux programmes communautaires, et en particulier aux programmes de recherche et de développement.

Cette orientation ne doit toutefois pas conduire le groupe à négliger les échanges d'expériences sur les initiatives nationales de simplification administrative qui peuvent être positives.

Proposition 40

Accélérer les procédures en réduisant notamment les délais administratifs.

Les procédures communautaires paraissent longues, notamment dans leurs phases administratives (rédaction de contrats, recueil de signatures...).

Les évaluations de délais citées à propos des programmes de recherche et de développement sont notamment particulièrement élevées (six mois pour la négociation du contrat, trois mois pour le recueil de la signature).

La Commission européenne devrait être invitée à réduire ces délais administratifs. Un indicateur statistique de la durée du traitement des dossiers pourrait également être mis en place.

Une telle mesure pourrait aussi être instaurée en France.

Proposition 41

Réduire les délais de paiement des aides européennes, notamment pour les fonds transitant par le Trésor public français, et instituer un système d'avances pour les PME en cas de retard de paiement.

Les délais de paiement des fonds européens paraissent assez élevés, notamment lorsqu'ils transitent par le Trésor public français. Cette situation n'est pas supportable pour les entreprises.

L'échéancier de paiement doit être clairement fixé lors de la décision d'octroi du financement. Tout retard imputable à la Commission européenne ou à un État membre doit au minimum donner lieu à versement d'intérêts moratoires par le responsable.

Un suivi des délais de paiement doit être mis en place.

Tout retard de paiement étant très pénalisant pour une PME, un mécanisme d'avance, ou fonds de compensation, doit être institué, dans un terme rapproché, au bénéfice des PME (par exemple, sous la forme d'un fonds géré par le CEPME).

Proposition 42

Mieux concentrer les moyens financiers en supprimant les petits programmes.

L'Union européenne a mis en place un nombre important de programmes dotés souvent de moyens financiers restreints. En outre, ces

programmes sont souvent gérés de manière centralisée par les services de la Commission, même pour l'instruction de demandes portant sur des montants financiers faibles.

Plusieurs critiques peuvent être faites à ce système :

- complexité de « l'offre » d'aides communautaires aggravant celle des « offres » d'aides nationales (il y aurait 1 346 procédures d'aide différentes en France et plus de 3 000 au niveau de l'Union européenne, ce qui est bien évidemment inaccessible pour un patron de PME) ;
- faible efficacité due à cette dispersion des moyens ;
- gestion trop technocratique et éloignée du terrain ;
- risque d'encouragement des « chasseurs de primes » : ceux qui ont pu faire l'investissement intellectuel correspondant à l'acquisition d'une bonne connaissance des procédures peuvent ensuite obtenir régulièrement des aides ;
- risque de développement d'un clientélisme lié à l'utilité de bien connaître les organes de décision pour obtenir une aide.

Le Conseil des ministres et la Commission européenne doivent examiner tous les programmes et supprimer ceux qui, à cause de la faiblesse des moyens qui y sont consacrés, ne peuvent pas avoir d'effet macro-économique significatif.

De même, il apparaît plus que nécessaire d'assouplir, pour les PME, l'obligation du caractère transnational de certains projets.

Proposition 43

Décentraliser systématiquement la gestion des petits dossiers.

Dans les procédures nationales comme dans les procédures communautaires, il faut chercher à rapprocher au maximum les gestionnaires du terrain. Les dossiers d'un montant réduit peuvent faire l'objet d'une gestion décentralisée ou déconcentrée dans la limite d'enveloppes globales réparties en fonction des besoins prévisibles et des éventuelles priorités retenues.

Paradoxalement, les programmes européens importants dans le cadre des fonds structurels font déjà l'objet d'une gestion décentralisée, mais les programmes plus limités sont souvent gérés de manière centralisée.

Un responsable de PME qui est sur le terrain peut difficilement se rendre à Bruxelles pour discuter d'un dossier d'aide. Il est souhaitable qu'il puisse le faire avec ses interlocuteurs habituels sur place.

L'Union européenne devrait ainsi fixer un seuil (de l'ordre de quelques millions d'écus) en dessous duquel toutes les demandes d'aide sont traitées par les États, ou par les organismes qu'ils délèguent à cet effet. Les projets plurinationaux seraient instruits dans l'État où doit être réalisée la plus grande part du projet. Les États disposeraient d'enveloppes globales préalablement réparties. Un tel mécanisme ne pourrait évidem-

ment fonctionner de manière satisfaisante que si les États géraient ces procédures dans une grande transparence vis-à-vis de la Commission européenne et si des systèmes de contrôle étaient prévus.

Ce dispositif pourrait aussi permettre de diversifier les formes d'aide : un État pourrait ainsi accorder une aide sous forme de réduction de charges et non de subvention et compenser à son niveau la perte de recettes correspondante par les crédits européens. Un encadrement serait défini par l'Union européenne pour éviter des distorsions de concurrence.

Cette décentralisation ne concernerait pas les fonds d'aide aux pays tiers dont la gestion est assurée en étroite liaison avec les bénéficiaires.

Proposition 44

Éviter la multiplication des réseaux de promotion des programmes.

La création de certaines procédures a incité la Commission européenne à mettre en place des réseaux spécialisés : c'est par exemple le cas pour le programme VALUE de valorisation des résultats de la recherche communautaire.

Cette diversité des réseaux de l'Union européenne contribue à la multiplicité des interlocuteurs potentiels d'un chef d'entreprise recherchant un soutien public. A propos de l'exemple cité, on peut se demander si, en France, l'ANVAR n'aurait pas été la mieux placée pour suivre le programme VALUE puisqu'elle est, elle-même, chargée de la valorisation de la recherche française.

Même si l'objectif de création d'un « guichet unique » est difficile à atteindre, il faut regrouper autant que possible les interlocuteurs des entreprises.

L'Union européenne devrait laisser aux États le soin de désigner les relais des différents programmes communautaires, à charge pour eux de simplifier au maximum la liste des interlocuteurs des entreprises, pour les questions communautaires comme pour les procédures nationales.

Proposition 45

Adopter au niveau européen une définition unique des PME en fixant un plafond à cinq cents salariés.

Il n'y a pas de définition unique des PME dans les États de l'Union européenne. Cette situation est due à des raisons historiques et à la différence des structures du tissu industriel des États membres. Il serait sans doute plus simple pour les chefs d'entreprise européens d'unifier la

notion de PME mais le maintien de spécificités locales n'est probablement pas très gênant et peut être justifié par les particularités des entreprises.

Il est par contre plus regrettable que la définition des PME varie même au niveau des institutions européennes, selon la nature de la politique en cause (politique de la concurrence, politique d'entreprise...), selon la direction générale concernée par le sujet, et même, au sein d'une même politique, selon la procédure. On trouvera en annexe un tableau donnant quelques unes des définitions utilisées.

L'Union européenne devrait adopter une définition unique des PME pour l'ensemble de ses politiques.

L'objectif de la politique en faveur des PME est de leur permettre de se développer et de créer des emplois. Fixer un plafond trop bas pour la définition des PME irait à l'encontre de ce but en empêchant d'accompagner les PME rapidement après le début de leur développement.

La faiblesse relative de notre tissu industriel dans la tranche des entreprises employant entre cent et cinq cents salariés conduit le ministère français de l'Industrie à défendre un plafond de cinq cents salariés comme critère de définition des PME. C'est aussi la position de la CGPME. Ce critère doit être complété d'une règle relative à l'actionnariat afin d'exclure les filiales de grands groupes.

S'il apparaissait difficile d'obtenir un accord de tous les États membres sur une définition des PME, une solution de repli consisterait à admettre des modulations locales pour tenir compte des particularités du tissu des entreprises. Les possibilités de ces modulations seraient encadrées au niveau européen. A défaut de disposer partout d'un statut uniforme, une entreprise serait au moins toujours traitée de la même manière sur un lieu d'implantation donné.

Proposition 46

Unifier l'encadrement européen des aides aux PME en supprimant les disparités régionales.

Les règles européennes d'encadrement des aides aux PME varient actuellement en fonction de la région, dans le cadre de la politique régionale de l'Union européenne.

Or le développement des PME doit être considéré comme une priorité partout et les besoins des PME varient peu d'une région à l'autre.

Comme ce développement, contrairement à celui d'une grande entreprise, ne peut souvent se faire que par des investissements sur place, l'effet d'incitation à un développement délocalisé d'aides variant selon la région est faible. La disparité des règles européennes d'encadrement des aides ne conduit pas les PME à créer des établissements dans les régions défavorisées, mais par contre elle gêne le développement des PME des autres zones.

Il est donc proposé d'appliquer sur tout le territoire de l'Union européenne les mêmes règles pour l'encadrement des aides aux PME.

Une telle réforme contribuerait à la simplification de l'environnement des entreprises.

Améliorer la concertation en amont et l'évaluation en aval

Renforcer les procédures de concertation sur les projets de réglementation européenne

Les décisions des institutions européennes provoquent souvent des réactions de malaise et d'incompréhension. L'Union européenne paraît à beaucoup une machine lourde, technocratique et fermée à la concertation, alors que, paradoxalement, ses règles de fonctionnement prévoient souvent plus de consultations que nos procédures nationales : le Parlement européen, par exemple, donne un avis sur des mesures qui, en France relèvent d'un arrêté ministériel (ce n'est d'ailleurs pas nécessairement un gage d'efficacité pour le Parlement européen qui est ainsi obligé de se disperser sur un grand nombre de sujets très techniques).

Ces réactions sont dues à une mauvaise connaissance des mécanismes de prise de décision au niveau européen et à une inadaptation de nos procédures nationales de concertation.

En France, il est en général assez facile pour un responsable économique d'identifier un fonctionnaire qui traite un dossier et avec lequel il peut discuter. Par ailleurs, s'il apparaît des éléments nouveaux après une prise de décision, il est souvent possible de procéder aux modifications nécessaires. Les organisations professionnelles savent qu'elles peuvent à tout moment saisir un ministre avec l'espoir de le convaincre de modifier un projet ou une décision.

Au niveau européen, les principales décisions sont collectives puisqu'elles relèvent du Conseil des ministres. Le recours au vote à la majorité qualifiée empêche un État de faire prévaloir son point de vue lorsqu'il est isolé et que ses intérêts essentiels ne sont pas en jeu. Un travail d'explication et de persuasion auprès d'autres États et de la Commission est donc nécessaire. Or, un tel travail ne peut se faire à la dernière minute. De même, le processus d'adoption des actes à valeur réglementaire est trop complexe pour qu'il soit possible, en général, de corriger une décision rapidement après son approbation.

Pour que l'Administration française soit à même de prendre en compte les réactions de responsables d'entreprises sur les projets de réglementation européenne, il faut donc qu'elle connaisse ces réactions très en amont des processus de décision ; les procédures de consultation doivent donc être renforcées et accélérées par rapport à celles utilisées pour les décisions de niveau national.

Ces difficultés de la concertation préalable sont dues notamment à une lenteur inhérente au caractère pyramidal des procédures suivies. En effet, pour un projet de portée générale, l'Administration consulte habituellement le CNPF. Celui-ci se retourne alors vers les fédérations professionnelles les plus concernées, qui, elles-mêmes, peuvent devoir interroger des entreprises. Les fédérations professionnelles doivent alors élaborer leurs avis, les transmettre au CNPF qui en fait une synthèse, ce qui peut s'avérer difficile sur certains sujets sur lesquels les intérêts divergent. Pour un projet plus limité, l'Administration consulte directement l'organisation professionnelle ou les entreprises concernées.

Le mécanisme de concertation fonctionne bien sur les projets qui concernent un nombre limité de grandes entreprises, comme, par exemple, les directives sur l'automobile ; par contre la concertation est souvent insatisfaisante sur les projets qui concernent un grand nombre de PME.

Proposition 47

Diffuser plus largement les projets de réglementation européenne.

Il n'est pas question de mettre en cause le rôle de représentation joué par les organisations professionnelles mais il serait utile de multiplier les circuits d'information sur les projets pour accroître la rapidité et l'étendue du dispositif de recueil d'avis.

Les ministères devraient donc utiliser tous les moyens dont ils disposent pour faire connaître les projets de directive qui les concernent (publication au *Bulletin Officiel*, insertion d'un résumé dans une publication du ministère, diffusion d'un communiqué à la presse spécialisée...).

En outre, les projets de directive pourraient être communiqués aux services déconcentrés afin que ceux-ci puissent faire part des observations que leur inspire leur expérience du terrain.

Proposition 48

Consulter sur les projets européens les organismes consultatifs compétents pour les mesures de transcription.

Les procédures actuelles de concertation sur les projets de réglementation européenne créent des difficultés avec les organismes consultatifs nationaux.

Ces organismes doivent souvent être consultés sur les projets de mesures nationales de transcription de directives sur lesquelles ils n'ont pu donner d'avis. On leur soumet ainsi des textes dont les grandes lignes ne peuvent plus être discutées. Leurs avis ne peuvent porter que sur des points mineurs. En outre, les délais accordés pour la transcription peuvent conduire à ce que cette consultation soit faite en urgence.

De telles situations suscitent, à juste titre, des réactions négatives de la part des membres de ces organismes et ces réactions contribuent à la mauvaise image des institutions européennes. De plus, l'Administration française se prive ainsi d'une source d'avis qui lui serait utile au cours de la négociation des directives.

Il faudrait donc systématiquement consulter sur les projets de directives les organismes dont l'avis sera demandé sur les mesures de transcription.

Les avis ainsi recueillis ne devraient toutefois en aucun cas lier le Gouvernement qui doit garder sa liberté de négociation. L'absence de consultation sur un projet de directive ne devrait pas non plus avoir de conséquence juridique sur la validité des procédures, sinon la France pourrait se trouver dans l'incapacité de transcrire une directive approuvée par le Conseil de l'Union européenne.

Proposition 49

Développer les obligations de consultation préalable des organismes professionnels au niveau européen.

Les projets européens pouvant avoir des conséquences importantes pour les entreprises devraient faire l'objet systématiquement d'une consultation des organismes professionnels européens concernés.

Proposition 50

Mieux associer les représentants des PME au processus de décision au niveau européen.

L'Union européenne de l'artisanat et des PME (UEAPME) devrait être reconnue comme partenaire à part entière du dialogue social européen, et participer à ce titre aux négociations paritaires dans le domaine social.

Par ailleurs, il serait souhaitable que les organismes professionnels français réexaminent les conditions de leur représentation au sein de l'organisation patronale européenne (UNICE) afin que les représentants des PME (CGPME et UPA) puissent y participer.

Proposition 51

Prendre en charge systématiquement les frais de participation des PME aux travaux réglementaires européens.

L'envoi d'un cadre dans une réunion à Bruxelles ne pose pas de problème pour une grande entreprise. Pour une PME, par contre, cela

crée souvent de grandes difficultés de disponibilité et de financement. Il en résulte que seules les grandes entreprises peuvent participer aux travaux sur les projets de réglementations ou de normes européennes et que les PME ne peuvent faire valoir leur point de vue.

Pour réduire ce déséquilibre, la Commission européenne devrait prendre en charge les frais que représente pour une PME l'envoi d'un cadre à Bruxelles, en prenant en compte non seulement les frais de déplacement mais aussi une évaluation forfaitaire du manque à gagner créé par l'absence de ce cadre de l'entreprise.

Proposition 52

Développer la présence française auprès des institutions européennes.

Comme cela a été souligné dans la première partie du rapport, il est utile de disposer de représentants connaissant bien les institutions européennes pour faire prendre en compte son avis sur un projet, demander une intervention sur une question concernant le commerce extérieur, défendre une demande d'aide ou une plainte pour entrave aux échanges ou distorsion de concurrence.

Les grandes entreprises sont concernées régulièrement par des décisions des institutions communautaires et peuvent entretenir des antennes permanentes à Bruxelles..

Les PME doivent en général utiliser des intermédiaires. Pour les prises de position sur les projets de décision ou les questions commerciales, le rôle de représentation revient normalement aux organismes professionnels. La défense d'une demande d'aide ou d'une plainte correspond à une intervention individuelle plus ponctuelle qui relève plutôt d'un cabinet de conseil.

La présence des organismes professionnels auprès des institutions européennes a été développée depuis dix ans, mais elle devrait l'être encore davantage. Ce développement doit être principalement pris en charge par les organismes professionnels eux-mêmes qui, pour remplir leur mission, doivent maintenant disposer d'antennes à Bruxelles, en propre ou dans le cadre d'un groupement.

Une attention particulière devrait être portée à la présence des organismes français auprès du Parlement européen ; cette présence est encore très réduite, alors qu'elle a acquis une importance certaine depuis le renforcement des pouvoirs du Parlement (en particulier dans les domaines relevant de la procédure de « co-décision »).

Proposition 53

Publier les fiches d'impact des projets de la Commission européenne en même temps que ces projets.

La rédaction de fiches d'impact des projets est une bonne initiative. Il faut toutefois éviter que ces fiches ne soient rédigées de manière trop théorique, sans lien avec la réalité du terrain. La mesure proposée permettrait qu'une discussion sur le contenu de la fiche puisse avoir lieu et qu'elle puisse effectivement éclairer les concertations sur le projet lui-même.

Clarifier les conditions d'élaboration des projets de réglementation européenne

Proposition 54

Encadrer et rendre plus transparent le recours aux consultants par les services de la Commission européenne.

La Commission européenne a très souvent recours à des consultants pour préparer ses projets. Ces consultants ont une influence importante sur la suite des travaux de réglementation. Leur choix doit donc être entouré du maximum de garanties.

Il convient notamment d'éviter qu'un petit nombre de consultants bien connus des services de la Commission ne monopolisent l'ensemble des études lancées par celle-ci, ce qui leur donnerait un pouvoir significatif et sans contrôle.

Le fait que ces consultants soient souvent d'origine anglo-saxonne et proposent donc des orientations correspondant davantage aux habitudes des pays anglo-saxons qu'à celles de pays comme la France, devrait nous inciter à être particulièrement actifs pour demander un meilleur encadrement de ces pratiques.

Trois dispositions pourraient notamment être retenues :

- publier en début d'année les sujets d'étude envisagés (afin que les cabinets de consultants déjà introduits auprès de la Commission ne soient pas les seuls à pouvoir se préparer à répondre aux demandes) ;
- recourir au maximum à la procédure d'appel d'offres pour les études ;
- publier en fin d'année une liste récapitulative des études commandées et des bénéficiaires des marchés.

Proposition 55

Établir un code de bonne conduite pour les relations entre la Commission européenne et les représentants des milieux professionnels.

A l'occasion de tel ou tel sujet (par exemple, la révision de la directive « Télévision sans frontière »), les relations entre les services de la Commission européenne et certains représentants de milieux professionnels font l'objet de vives critiques.

Un de nos interlocuteurs nous a déclaré que « la Commission est très ouverte aux cabinets de lobbying ». Ceci traduit en partie une capacité à écouter les arguments et à discuter qui n'est absolument pas condamnable et qui doit au contraire être encouragée. Mais il est indispensable de fixer des règles claires pour éviter tout ce qui pourrait ressembler à une inégalité de traitement, à une diffusion d'informations confidentielles, voire à un favoritisme dans les décisions lié à l'ambiguïté de certaines relations. L'établissement d'un code de bonne conduite devrait y contribuer.

Développer l'évaluation des actions

Proposition 56

Établir un suivi des programmes communautaires par taille d'entreprise et par pays.

Le rapport a déjà souligné la difficulté actuelle d'appréciation de l'accès aux programmes communautaire des PME et des entreprises françaises.

Il devrait désormais être prévu que tous les gestionnaires de programmes communautaires doivent tenir un état des bénéficiaires de ces programmes faisant apparaître les retombées obtenues par les entreprises de chaque État membre en individualisant la part des PME.

Un tel suivi se heurte à certaines difficultés notamment en cas de coopération entre entreprises de nationalités différentes, mais il serait possible de définir des critères de prise en compte des bénéficiaires qui, sans être parfaits, constitueraient une référence commune.

L'identification des nationalités des bénéficiaires peut créer des récriminations d'États qui considéreraient ensuite n'avoir pas obtenu un juste retour. Mais il n'est jamais bon de cacher une statistique au motif qu'elle peut susciter des mécontentements.

La détermination des retombées des programmes communautaires pour les PME permettrait, par ailleurs, de répondre à la question (posée également au niveau national) : les crédits publics sont-ils concentrés sur

quelques grandes entreprises ou parviennent-ils à bien irriguer le tissu économique ?

Un tel suivi permettrait également d'apprécier l'ouverture des marchés publics dans le cas où ils bénéficient d'un financement de l'Union européenne.

Proposition 57

Rédiger au niveau national un rapport annuel sur les PME et le marché intérieur.

Pour mieux apprécier la situation française dans le contexte européen, il serait utile que l'Administration française établisse un rapport annuel sur les PME et le marché intérieur. Ce rapport compléterait les rapports de la Commission en précisant les réactions des autorités françaises devant les constats et les propositions de la Commission.

**Le développement européen
des PME**

Les PME rencontrent encore de nombreux obstacles non réglementaires pour se développer sur le marché européen. Or, les possibilités de création d'emplois existant essentiellement dans les PME, la réalisation du Marché unique ne provoquera la création d'emplois espérée que s'il devient une réalité pour les PME.

Plusieurs propositions sont développées ci-dessous dans ce but.

**Permettre aux PME
de bénéficier davantage
des programmes communautaires**

Proposition 58

Améliorer l'information sur les interventions des fonds structurels dans les autres États membres.

La mise en œuvre des fonds structurels semble susciter une certaine perplexité parmi les milieux économiques.

En ce qui concerne la France, cette incertitude devrait prochainement être nettement réduite puisque les documents uniques de

programmation viennent d'être approuvés par la Commission européenne et que les préfectures de région vont pouvoir maintenant diffuser des informations sur les possibilités offertes par les fonds.

Mais des actions pourraient être engagées également pour mieux faire connaître les opportunités présentées par les fonds structurels dans les autres États membres.

Le développement des entreprises sur les marchés locaux des autres États nécessite souvent une implantation dans ces États ; les services français ne doivent avoir aucune réticence à faire connaître des dispositions qui peuvent aider les entreprises à créer ou développer, seules ou avec des partenaires, des antennes dans d'autres États membres.

Les programmes d'information sur le Marché unique doivent donc évoquer les aides, directes ou non, qui sont mises en place dans les zones « assistées » de l'Union européenne.

Par ailleurs, la construction des infrastructures bénéficiant d'un financement des fonds structurels crée des marchés importants. Pour que les entreprises puissent se préparer à répondre aux appels d'offres, il est souhaitable d'assurer une large diffusion des documents qui donnent à l'avance des informations sur ces chantiers.

La diffusion des documents (documents uniques de programmation,...) fixant le cadre d'intervention des fonds structurels dans les autres États membres est donc un aspect important des actions publiques d'information sur le Marché unique européen.

Proposition 59

Développer le caractère appliqué des programmes européens de recherche et de développement et intégrer des représentants des PME dans la gestion de ces programmes.

Le développement du caractère appliqué des programmes de recherche et de développement est largement reconnu comme nécessaire pour permettre un meilleur accès des PME à ces programmes.

Mais cette évolution ne doit pas porter que sur l'intitulé des programmes ; il faut que les préoccupations et les spécificités des PME soient aussi prises en compte par ceux qui assurent la gestion opérationnelle des programmes. L'association de représentants des PME aux groupes d'experts qui préparent les décisions des comités de gestion serait donc importante.

Permettre aux PME de renforcer leurs moyens humains sur le Marché unique

Le principal obstacle au développement des PME sur le Marché unique est souvent le manque de disponibilité du chef d'entreprise

qui est complètement accaparé par la gestion de sa société et ne peut consacrer le temps important nécessaire à la pénétration de nouveaux marchés.

Il est donc impératif de permettre aux PME de renforcer leurs moyens humains.

C'est l'objet des propositions figurant ci-dessous.

Proposition 60

Créer un statut européen des stagiaires pour faciliter l'emploi des stagiaires étrangers dans les PME.

L'emploi de stagiaires d'un autre État permet de prendre en compte les spécificités du marché de cet État. Elle facilite donc une opération de développement sur ce marché. Elle se heurte toutefois à des difficultés juridiques qui seraient levées par la création d'un statut européen des stagiaires.

Proposition 61

Encourager l'embauche en groupement ou à temps partagé de « cadres Europe » pour les PME.

Il faut donner aux PME qui envisagent, voire entreprennent, de se développer sur le marché intérieur, des moyens humains que bien souvent elles n'ont pas. Le chef d'entreprise est à la fois « au four et au moulin ». Véritable homme-orchestre, il ne peut tout faire et éprouve des difficultés à assurer le suivi quotidien et constant qu'exige un développement commercial réussi sur tel ou tel marché de l'Union européenne (et *a fortiori* ailleurs...).

Il peut choisir alors de se faire assister par un cabinet conseil en développement européen, par exemple pour assurer la mise en œuvre d'un partenariat d'entreprises, ou suivre un dossier de plainte. Mais il s'agira toujours de missions définies, voire ponctuelles.

En réalité, un développement réussi sur un marché local de l'Union européenne suppose un véritable investissement en temps et en moyens humains. Là où cela n'est pas encore le cas, il faut ainsi encourager l'embauche par les PME de « cadres Europe » capables de mettre en œuvre au quotidien le développement de l'entreprise sur le Marché unique.

Bien souvent un tel cadre apparaît très lourd à assumer, compte tenu des charges financières qui ne seraient amorties que de façon trop lointaine ou trop hypothétique. Le regroupement des forces permet de réduire les risques, de faire des économies d'échelle tout en engageant une démarche européenne résolue pour des PME qui sinon resteraient attentistes.

Il faut en ce sens encourager, faciliter le recrutement de cadres « Marché unique » dans les PME par le biais des groupements d'employeurs créés par la loi quinquennale sur l'emploi, ou inversement en favorisant le temps partagé des cadres.

Ce type de solution, pragmatique et proche du terrain, a été plébiscité par l'ensemble des responsables d'entreprises rencontrés.

Cela suppose une incitation nette et durable durant les trois premières années d'embauche au moins, sous la forme d'une exonération de charges sociales. A cet effet, la procédure ARC déjà existante devrait être mobilisée et améliorée.

Il va de soi que cette proposition, qui est essentielle sur le fond, (il faut des moyens humains et du temps pour réussir à l'export), répond aussi directement à la priorité qui doit être celle de la Nation et qui sous-tend ce rapport : lutter contre le chômage et pour l'emploi. Nombre de jeunes diplômés mais aussi nombre de cadres expérimentés mais au chômage et sans perspectives, pourraient ici être utilement mobilisés en faveur du développement de nos PME sur le marché intérieur.

Faciliter le recours au conseil extérieur en matière européenne

A plusieurs reprises au cours du rapport, a été souligné l'intérêt, pour une PME cherchant à se développer sur le marché européen, de bénéficier de conseils extérieurs.

Plusieurs mesures peuvent être envisagées pour faciliter le recours à des sociétés de conseil.

Proposition 62

Limiter et encadrer les prestations de conseil des organismes publics.

Pour que les entreprises puissent bénéficier de conseils extérieurs, il faut qu'elles disposent d'une offre importante de conseil. Le développement du secteur du conseil est donc utile, d'autant plus que le « conseil en développement européen » est actuellement limité en France et que cette faiblesse pourrait conduire à une domination du marché français dans ce domaine par des sociétés anglo-saxonnes.

Le secteur privé du conseil ne peut se développer si les organismes publics interviennent dans le même domaine à des coûts qui peuvent être plus faibles grâce à l'existence d'un financement public.

Il est donc nécessaire de limiter et d'encadrer les prestations de conseil des organismes publics. Une mission particulière pourrait être engagée à cet égard ; elle devrait associer des représentants du ministère du Budget car la diversification vers les activités rémunérées de conseil

est souvent liée à l'évolution des dotations budgétaires des organismes publics. La mission devrait examiner le cas de l'État et de ses établissements publics, des collectivités territoriales et des corps intermédiaires. Elle devrait proposer des règles sur l'étendue des prestations possibles et sur les principes de rémunération, à la lumière des premières réflexions menées à ce sujet dans les différentes administrations.

Le principe de base devrait être que les administrations doivent assurer un accès à l'information large et égal pour tous. Les coûts correspondants sont supportés par la collectivité, à l'exception des coûts matériels divers.

Au-delà de cette information, l'activité relève normalement du secteur marchand. Il serait néanmoins utile de préciser les règles relatives au traitement de l'information (tri d'informations à la demande,...)

Enfin, les interventions des compagnies consulaires justifient un examen particulier puisque certaines catégories de services aux entreprises relèvent de leurs missions.

Un comité de concertation sur les questions de conseils aux organismes publics pourrait regrouper des représentants de ces organismes et de la profession du conseil.

Proposition 63

Mettre en place une labellisation de qualité pour les cabinets de conseil en développement européen.

Beaucoup de PME hésitent à recourir aux prestations d'organismes privés de conseil en l'absence de garanties sur leur efficacité. Des exemples ont été cités d'expériences négatives.

En l'état actuel, les responsables d'entreprises disposent de peu de moyens d'évaluer *a priori* la qualité du service qui leur est proposé.

La mise en place d'un système de labellisation ou de certification d'entreprise devrait donc être étudiée.

Il serait souhaitable qu'un tel système soit géré par les milieux professionnels (dans le cadre, par exemple, de l'AFNOR) ; l'État ne devrait pas s'y impliquer.

Proposition 64

Mobiliser les Fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC) pour le développement européen des PME.

Dans le cadre des contrats de plan État-Région, les Fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC) apportent des aides aux PME qui souhaitent recourir à un organisme extérieur de conseil dans divers

domaines. Or, une faible partie de ces fonds (quelques « pour cent » selon certaines évaluations) est utilisée actuellement pour des questions concernant le développement des PME sur le Marché unique.

Ce sujet devrait constituer une priorité des FRAC.

Aider la mise au point de partenariats

Pour une PME, la conclusion d'un accord de partenariat avec une entreprise locale constitue souvent le meilleur moyen de conquérir des débouchés dans un État membre. La meilleure configuration semble d'ailleurs être l'accord de distribution croisée entre entreprises productrices.

L'Union européenne mène depuis de nombreuses années une action en faveur du partenariat dont l'efficacité paraît très discutable.

Les deux propositions suivantes visent à améliorer cette situation.

Proposition 65

Concentrer les moyens consacrés aux salons de partenariat sur des programmes de rencontres « Interprise » intégrés ou liés aux salons professionnels existant dans l'Union européenne.

L'utilité des salons Europartenariat est globalement très contestée. Il s'agit plus de manifestations de prestige que d'une démarche efficace sur le terrain. De plus, ces salons coûtent très cher. Utilisons cet argent à des fins plus utiles, notamment au renforcement des moyens de sensibilisation des PME au Marché unique.

Ou encore, au renforcement de la démarche Interprise qui, elle, paraît beaucoup plus pragmatique. Toutefois, les rencontres Interprise doivent être systématiquement intégrées à des salons professionnels déjà existants, même si elles conservent leur label, voire une enceinte particulière.

Ce qui est important, c'est de simplifier la vie des responsables d'entreprise en évitant d'accumuler des salons ou d'autres manifestations. Cette simplification, qui se traduit par des économies de temps et de moyens, permettrait aussi d'utiliser les canaux de diffusion des salons professionnels pour assurer le travail de préparation des rencontres Interprise.

Proposition 66

Privatiser les réseaux BRE et BC-NET. Redéployer les moyens ainsi dégagés par la Commission vers l'aide opérationnelle au conseil en partenariat.

Les réseaux BRE et BC-NET ont été, de façon quasi unanime, jugés par nos interlocuteurs comme peu utiles, voire « totalement

inefficaces », même s'ils ont acquis une certaine notoriété et ont permis quelques réussites individuelles.

Ces opérations permettent en réalité d'organiser des fiançailles d'entreprises... mais qu'en est-il du mariage ?

Il faut revoir totalement ce système, en concentrant l'aide (publique) de la Commission au renforcement des aides au conseil (type FRAC) autour de la notion de partenariat d'entreprises.

Pour le reste, laissons faire le secteur privé.

Inciter les PME à établir des « plans Europe »

Comme cela a déjà été souligné à diverses reprises dans ce rapport, les PME françaises qui cherchent à se développer dans un autre État européen doivent surmonter de lourds handicaps structurels : nécessité d'une adaptation aux modes d'organisation et de consommation locaux, différences linguistiques et culturelles, éloignement géographique, temps à consacrer...

D'une façon générale, réussir le Marché unique européen, c'est permettre à des centaines de milliers de PME européennes de surmonter ces handicaps.

Il convient pour cela que les pouvoirs publics donnent une impulsion et favorisent pendant quelques années les PME qui acceptent de franchir le pas du Marché unique en compensant en partie leur handicap structurel.

Les mesures correspondantes devraient être examinées avec la Commission européenne pour éviter de créer des distorsions de concurrence.

Une orientation est proposée ci-dessous. Elle s'appuie volontairement sur un mécanisme de réduction de charges plutôt que sur un système d'aide supplémentaire.

Proposition 67

Instituer un crédit d'impôt pour les premières dépenses de développement européen des PME.

Les PME qui le souhaiteraient pourraient établir des plans de développement européen comportant :

- l'évolution de leur environnement (réglementation,...) ;
- les études de marché et de méthode à employer (recherche de partenaires, embauche de cadres spécialisés, adaptation de produits,...) ;
- l'amorce de la mise en œuvre des stratégies définies.

Un crédit d'impôt serait institué pour faciliter les dépenses d'établissement et de réalisation de ces plans.

Cette proposition, plus globale et ambitieuse que la proposition 66, paraît mieux adaptée aux besoins actuels des entreprises, qui demandent une démarche globale et simplifiée.

Ceci doit être lié au réexamen et à la mise en œuvre des propositions nombreuses qui ont pu être formulées, notamment par Madame Brigitte de Gastines, sur la nécessaire refonte du système public français en matière d'exportation.

Rappel des propositions

Proposition 1

Créer un « guichet Europe » dans chaque chambre de commerce et d'industrie.

Proposition 2

Redéfinir le rôle des Euro-Info-Centres en les insérant dans le système national d'information et en donnant aux EIC régionaux une mission d'animation des guichets Europe des CCI.

Proposition 3

Éditer une mallette d'information de base sur le Marché unique.

Proposition 4

Créer une « ligne de produits d'information » cohérente et régulièrement mise à jour, regroupant l'ensemble des documents d'information publics sur le Marché unique.

Proposition 5

Organiser une campagne nationale de sensibilisation dans les médias.

Proposition 6

Charger les sous-préfets de mener, sur une période de six mois, une campagne d'identification des entreprises de leur arrondissement susceptibles de se développer sur le marché européen.

Proposition 7

Mettre en œuvre des programmes départementaux de sensibilisation sur le Marché unique.

Proposition 8

Expliciter, dans les publications officielles, les aspects européens des réglementations nationales.

Proposition 9

Diffuser par le canal des services administratifs compétents, des informations sur les réglementations en vigueur dans les autres États membres.

Proposition 10

Mettre en place des services personnalisés d'information.

Proposition 11

Engager un programme de sensibilisation et d'information interne des services administratifs.

Proposition 12

Désigner un « Monsieur Information européenne » dans chaque ministère.

Proposition 13

Effectuer une enquête auprès d'un large échantillon de PME pour préciser leurs attentes en matière d'information européenne.

Proposition 14

Favoriser le recrutement pour trois ans de cadres au chômage ou de jeunes diplômés sans emploi pour renforcer les moyens de sensibilisation et d'information.

Proposition 15

Conclure un accord de mise à disposition temporaire de cadres de grandes entreprises ayant une bonne expérience du marché européen dans les services et organismes d'appui aux PME.

Proposition 16

Inciter d'autres réseaux à se mobiliser sur l'information européenne.

Proposition 17

Nommer un délégué interministériel à l'information européenne et instituer un Comité national pour la mobilisation sur le Marché unique.

Proposition 18

Instituer des comités régionaux de coordination de l'information européenne.

Proposition 19

Demander à la Commission européenne d'établir un bilan des centres et systèmes d'information financés par l'Union européenne et de proposer des simplifications.

Proposition 20

Augmenter le financement européen des Euro-Info-Centres par redéploiement du budget communautaire.

Proposition 21

Constituer un groupe européen d'échange d'expériences sur l'information et la sensibilisation sur le Marché unique.

Proposition 22

Demander à la Commission européenne de publier pour les directives les plus importantes un document recensant les mesures nationales de transposition.

Proposition 23

Accélérer le programme de codification de la réglementation européenne.

Proposition 24

Constituer des réseaux européens de fonctionnaires exerçant des tâches analogues sur le terrain.

Proposition 25

Développer les échanges de fonctionnaires entre administrations nationales.

Proposition 26

Constituer dans les régions frontalières, des équipes administratives mixtes à même de vérifier en commun l'application des réglementations communautaires.

Proposition 27

Créer des centres communs de formalités administratives dans les zones frontalières.

Proposition 28

Harmoniser les sanctions en cas d'infraction aux réglementations européennes et renforcer la coopération judiciaire.

Proposition 29

Mettre en place une direction générale européenne des douanes et un code douanier européen.

Proposition 30

Faire porter le contrôle de la transcription des directives sur les aspects opérationnels plutôt que sur la forme juridique.

Proposition 31

Instituer une procédure obligatoire d'information des États membres et de la Commission européenne sur les mesures individuelles dérogeant au principe de libre circulation, complétant les mécanismes existants.

Proposition 32

Inciter les entreprises à recourir à la procédure de plainte.

Proposition 33

Créer dans l'Administration française une cellule spécialisée sur les entraves rencontrées par les entreprises sur le Marché unique.

Proposition 34

Harmoniser les règles sociales appliquées aux entreprises travaillant sur le marché local.

Proposition 35

Harmoniser les règles sur la transparence comptable.

Proposition 36

Accélérer les travaux d'harmonisation sur la protection intellectuelle et industrielle.

Proposition 37

Accélérer les travaux sur la réduction des obstacles fiscaux.

Proposition 38

Accélérer les travaux d'harmonisation des règles de transmission des entreprises.

Proposition 39

Simplifier le formalisme des procédures communautaires.

Proposition 40

Accélérer les procédures en réduisant notamment les délais administratifs.

Proposition 41

Réduire les délais de paiement des aides européennes, notamment pour les fonds transitant par le Trésor public français, et instituer un système d'avances pour les PME en cas de retard de paiement.

Proposition 42

Mieux encourager les moyens financiers en supprimant les petits programmes.

Proposition 43

Décentraliser systématiquement la gestion des petits dossiers.

Proposition 44

Éviter la multiplication des réseaux de promotion des programmes.

Proposition 45

Adopter au niveau européen une définition unique des PME en fixant un plafond à cinq cents salariés.

Proposition 46

Unifier l'encadrement européen des aides aux PME en supprimant les disparités régionales.

Proposition 47

Diffuser plus largement les projets de réglementation européenne.

Proposition 48

Consulter sur les projets européens les organismes consultatifs compétents pour les mesures de transcription.

Proposition 49

Développer les obligations de consultation préalable des organismes professionnels au niveau européen.

Proposition 50

Mieux associer les représentants des PME au processus de décision au niveau européen.

Proposition 51

Prendre en charge systématiquement les frais de participation des PME aux travaux réglementaires européens.

Proposition 52

Développer la présence auprès des institutions européennes.

Proposition 53

Publier les fiches d'impact des projets de la Commission européenne en même temps que ces projets.

Proposition 54

Encadrer et rendre plus transparent le recours aux consultants par les services de la Commission européenne.

Proposition 55

Établir un code de bonne conduite pour les relations entre la Commission européenne et les représentants des milieux professionnels.

Proposition 56

Établir un suivi des programmes communautaires

Proposition 57

Rédiger au niveau national un rapport annuel sur les PME et le marché intérieur.

Proposition 58

Améliorer l'information sur les interventions des fonds structurels dans les autres États membres.

Proposition 59

Développer le caractère appliqué des programmes européens de recherche et de développement et intégrer des représentants des PME dans la gestion de ces programmes.

Proposition 60

Créer un statut européen des stagiaires pour faciliter l'emploi des stagiaires étrangers dans les PME.

Proposition 61

Encourager l'embauche en groupement ou à temps partagé de « cadres Europe » pour les PME.

Proposition 62

Limitier et encadrer les prestations de conseil des organismes publics.

Proposition 63

Mettre en place une labellisation de qualité pour les cabinets de conseil en développement européen.

Proposition 64

Mobiliser les Fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC) pour le développement européen des PME.

Proposition 65

Concentrer les moyens consacrés aux salons de partenariat sur des programmes de rencontres « Interprise » intégrés ou liés aux salons professionnels existant dans l'Union européenne.

Proposition 66

Privatiser les réseaux BRE et BC-NET. Redéployer les moyens ainsi dégagés par la Commission vers l'aide opérationnelle au conseil en partenariat.

Proposition 67

Instituer un crédit d'impôt pour les dépenses de développement européen des PME.

Conclusion

Mobiliser nos entreprises sur le Marché unique, mobiliser les organismes publics pour qu'ils donnent à nos entreprises, et notamment aux PME, les moyens de réussir sur ce marché grâce à une information claire et facile d'accès, à un environnement réglementaire mieux adapté, à des programmes simplifiés et à des charges réduites : tel est le but poursuivi au travers des soixante-sept propositions présentées dans ce rapport.

Établies à l'issue de nombreuses discussions, dans un esprit pratique et en partant de la situation vécue par des chefs d'entreprises, elles peuvent, par leur mise en œuvre, placer nos entreprises dans de meilleures conditions pour gagner sur le Marché unique ; ainsi, elles contribueront, je l'espère, à ce qui doit être notre objectif fondamental : l'emploi.

Annexes

Liste des personnalités rencontrées

Responsables politiques et administratifs

**Ministère de l'Industrie, des Postes
et Télécommunications et du Commerce extérieur**

Marc Mortureux, conseiller technique au Cabinet

Patrick de Guerre, chef du service des Affaires économiques et internationales à la direction générale des Stratégies industrielles

Cécile Chicoye, chargée de la sous-direction Europe du service des Affaires économiques et internationales

Marie-Noëlle Berbille, chef du bureau politique industrielle à la sous-direction Europe du service des affaires économiques et internationales

Marie-Claude Dupuis, chargée de la sous-direction de la Qualité pour l'industrie et de la normalisation au service de la technologie et de la stratégie de la direction générale des Stratégies industrielles

Jean-Luc Vo Van Qui, chargé de la sous-direction du Développement industriel et technologique régional à la direction de l'Action régionale et de la Petite et Moyenne Entreprise

Denis Lagniez, chargé de mission Europe à la sous-direction du Développement industriel et technologique régional

Benoît Parlos, sous-directeur du Marché unique et des Affaires sectorielles à la direction des Relations économiques extérieures

Jacques Delorme, chef du bureau Marché unique à la sous-direction du Marché unique et des Affaires sectorielles

Thierry Raelisson-Rajaoelina, responsable de l'Observatoire des marchés publics

Ministère des Entreprises et du Développement économique

Jean-Christophe Magdelaine, conseiller technique au Cabinet

François Hurel, conseiller technique au Cabinet

Isabelle Knipper, conseiller technique au cabinet

René Boudet, conseiller technique au Cabinet

Ministère délégué aux Affaires européennes

Patrick Millot, conseiller technique au Cabinet

Jérôme Schmidt, conseiller technique au Cabinet

Secrétariat général pour les Questions de coopération économique européenne

François Soulmagnon, secrétaire général adjoint

Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne

M. de Boissieu, ambassadeur, représentant permanent

Pierre Sellal, représentant permanent-adjoint

Philippe Gros, ministre conseiller pour les Affaires économiques et commerciales

Christian Benoit, responsable de la cellule Entreprises-Marché unique.

Ambassade de France en République fédérale d'Allemagne

Claude Le Gal, ministre plénipotentiaire, ministre conseiller pour les Affaires économiques et commerciales

Anne Cazala, conseiller commercial

Marc Bouteiller, conseiller commercial, chef du Poste d'expansion économique de Cologne

Marc Gilbert, consul général de France à Dusseldorf

Ambassade de France en Espagne

André Gadaud, ambassadeur de France en Espagne

Élisabeth Kahn, ministre conseiller pour les Affaires économiques et commerciales

Bernard Boidin, conseiller commercial

Christian Ponsot, conseiller commercial

Thierry Simon, conseiller économique

Marc Legout, attaché commercial

Ambassade de France au Royaume-Uni

Olivier Louis, ministre conseiller

Hubert Grandval

Marc Murcia

Établissements publics

Pierre Letocart, directeur général délégué du Centre français du commerce extérieur (CFCE)

Jean-Claude Porée, conseiller du directeur général de l'Agence nationale de valorisation de la recherche (ANVAR), représentant l'ANVAR à Bruxelles

Conseils régionaux

M. Bassot, responsable de l'antenne du conseil régional du Centre à Bruxelles

Emmanuelle Weiss, chargée de mission du conseil régional de Picardie à Bruxelles

Commission des Communautés européennes

Christiane Scrivener, commissaire européen

Emmanuel Constant, chef de Cabinet de Madame Scrivener

Dominique Ristori, chef de division « Amélioration de la coopération et du développement transnational des PME » à la direction générale XXIII

Gauthier Pierens, administrateur à la direction générale XV « Marché intérieur et services financiers »

Gwenole Cozigou, administrateur à la direction générale I « Relations extérieures »

Pierre Mirel, chef adjoint d'unité (Soutien aux entreprises, Finance, Industrie) à la direction générale I

M. Bouffle, bureau de Représentation en France de la Commission des Communautés européennes

Olga Imbert, bureau de Représentation en France de la Commission des Communautés européennes

Administration allemande

Herbert D. Jess, sous-directeur bureau Marché unique, questions agricoles communautaires, relations commerciales bilatérales vis-à-vis des pays membres de la Communauté européenne à la direction Europe au ministère fédéral des Affaires étrangères

Dr Peter Schutterle, directeur pour les Affaires européennes au ministère fédéral de l'Économie

Dr Schwarz, chef du service de l'aide technologique et du développement au ministère de l'Économie, des PME et de la Technologie du *Land* de Rhénanie du Nord-Westphalie

Administration espagnole

Luis Larroque-Allende, vice-président de l'Institut espagnol du commerce extérieur

Jean-Sebatian De Erice, directeur de la division de la documentation, de l'information et des études de l'Institut espagnol du commerce extérieur

Administration du Royaume-Uni

Steve O'Leary, chef de la section Marché unique au ministère du Commerce et de l'Industrie (DTI)

John Slate, division Exportation au DTI

Angela Fitzgibbon, division Exportation au DTI

M. North, section Fonds structurels au DTI

Représentants des milieux économiques et des entreprises

Jean-Michel Arrive, chargé du bureau de Bruxelles de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture

Annie Arsaut-Mazières, directeur du service relations économiques internationales de l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI)

Yves Artru, délégué général du Syndicat des industries de matériel professionnel d'électronique et de radiocommunications (SPER)

Jacques Aschenbroich, président du directoire de VEGLA

Maud Bailly-Turchi, directeur général de l'ACFCI

Alain Barbier, président de la CRCI du Centre

Jacques Barillot-Creuzet, président directeur général de la société Creuzet

Bertrand Barthélémy, directeur de la Chambre française de commerce et d'industrie à Madrid

Maurice Bensadoun, président d'honneur du SPER

Melle Berne, attachée au service des Affaires économiques de l'Assemblée permanente des chambres de métiers (APCM)

Gilles Bertrand, société Vinco

John Biesterfeld, société AMCO

Michel Boury, directeur général de la CRCI du Centre

Melle Brisson, Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME)

Martin Brandon-Bravo, conseiller de la société NAF-NAF à Londres

François Carayol, directeur de la stratégie auprès de la direction générale de Thomson-CSF

M^{me} Chalot, chargée de mission au service des Affaires économiques de l'APCM

Gérard Christmann, directeur de la région Europe de l'Ouest et du Nord de Thomson-CSF

Martine Clément, PDG de SGI, présidente de la Fédération des industries mécaniques, présidente de la Commission de la moyenne et petite entreprise au CNPF

Jean Climaud, directeur général, conseiller spécial du président de Dassault Électronique

Jean-François Cornil, directeur général de la Fédération des syndicats de sociétés d'ingénierie, de services informatiques, d'études et de conseil, de formation professionnelle (SYNTEC)

Étienne Crespel, directeur de la Représentation permanente d'Alcatel-Alsthom auprès de l'Union européenne

M. Darley, directeur adjoint de General Utilities plc

Serge Dassault, président directeur général de Dassault-Aviation, président du Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales (GIFAS)

M. David, directeur du service des Affaires européennes et internationales de l'APCM

Antonin de Bono, président directeur général du groupe ERPI, président de la Fédération française du commerce de gros

Gérard Degron, président de la chambre de métiers de Meurthe-et-Moselle

Robert Delorozoy, président de la CRCI d'Ile-de-France, député honoraire au Parlement européen, président honoraire d'Eurochambres

M. Denquin, directeur du service de l'information de l'APCM

Luc Drevet, adjoint au directeur du service Relations économiques internationales de l'ACFCI

Gérard Dumontant, dirigeant d'une entreprise hôtelière, président de la Commission internationale de la CGPME

Frédéric Etienbled, société Vinco

Jacques Freidel, président directeur général de MEDIPREMA

Hans Peter Frick, directeur du service juridique et fiscal de Nestlé SA

Robert Fries, délégué du CNPF auprès des Communautés européennes

Joseph Fritz, président directeur général de l'entreprise Fritz, président de la chambre de métiers d'Alsace

Claude Garot, société Sufan, président du Club des exportateurs des Hauts-de-Seine

Philippe Girbal, directeur de l'Association des grandes entreprises françaises (AGREF)

Daniel Giron, dirigeant de l'entreprise « Boucheries-Charcuteries de l'Europe », président de la chambre de métiers du Calvados

Bernard Guerrier de Dumast, président de la CRCI de Lorraine, adjoint au maire de Nancy

Jean Guibourg, directeur à la direction générale d'Alcatel-Alsthom, vice-président du SPER

Antonio Hermosin, directeur général de Thomson-CSF Espagne

Pierre Humbert, directeur gérant de Plastic Omnium Espagne

André Hurtaud, président de la chambre de métiers de Charente-Maritime

Éric Lahille, secrétaire de la Commission du commerce international de la CCI de Paris

Raymond-François Le Bris, directeur général de la CCI de Paris

François Le Menestrel, directeur de la Société anonyme de télécommunications (SAT), président d'honneur du SPER

Marcel Lefret, président de la chambre de métiers des Hauts-de-Seine

René Legeron, président de la chambre de métiers des Deux-Sèvres

Olivier Lemerle, adjoint au directeur de la délégation aux Affaires européennes de l'ACFCI

Henri Malosse, directeur de la délégation aux Affaires européennes de l'ACFCI

Olivier Mazeaud, directeur juridique de Nestlé Sources internationales SA

Pierre Menez, président du directoire de la société Henri Maire, président de la Commission PME du CNPF

Bernard Mesnager, président directeur général des établissements Mesnager, président de la CCI de l'Indre

André-Luc Molinier, chef du service des rapports internationaux à la direction générale des Études législatives du CNPF

Jean-Claude Mouret, délégué général de la CCI de Paris

Benoît Nevin, directeur général de SICMA AERO SAT

Bernard Nicolas, délégué général du GIFAS

Pierre Noe, président de la chambre de métiers du Pas-de-Calais

Jacques Payer, directeur à la direction du groupe Matra, vice-président du SPER

Michel Passarieu, société LPO

Annick Perrimond, chargée des relations extérieures du groupe Thomson

Marie-Laure Pirard, directeur des relations extérieures du GACO (Union patronale de la région de Courbevoie, Colombes, La Garenne, Bois-Colombes)

Marie-José Ranno, chargée des relations avec le Parlement à la CCI de Paris

Daniel Rapenne, directeur général de Thomson-CSF, vice-président du SPER

Maurice Rietsch, directeur de TCM TUV Rheinland-Coteba

Jean-Yves Rossi, directeur général des services de l'APCM

Roger Seguy, vice-président de l'ACFCI, président de la CRCI du Nord-Pas-de-Calais

Jean-Gabriel Serres, société Grillages Robert

Serge Touitou, société CEP

Christian Tribout, société Vinci Technologies

François Turzi, société Grillages Robert

Ariel Umpierrez, directeur des relations extérieures de Thomson Consumers Electronics (TCE)

Anne Valachs, rapporteur de la Commission de la moyenne et petite entreprise du CNPF

André Vasseneix, société Celia

Alain Vassy, directeur du service industrie et environnement de l'ACFCI

Edmond Viviani, directeur de l'action économique et internationale de la CCI de Paris

Florence Zinck, déléguée du Club des exportateurs des Hauts-de-Seine

Ainsi que de nombreux responsables de PME rencontrés à diverses occasions.

Responsables économiques allemands

M. Jurgensmann, chef du service « Politique des PME » au Deutscher Industrie und Handelstag (DIHT) (Assemblée permanente des chambres de commerce et d'industrie)

Philippe Graf von Walderdorff, avocat, responsable des questions parlementaires et des contacts internationaux au DIHT

Dr Rudolf Ridinger, directeur pour les affaires économiques au Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) (Organisation faîtière de l'artisanat)

Klauspeter Zanzig, responsable du secteur « Marché unique » au ZDH

Responsables économiques espagnols

José Luis Blanco Jimenez, chambre de commerce et d'industrie de Madrid

José Diaz Clavero, secrétaire général de la CCI de Madrid

Carmen Garcia Cossio, directeur du Centre européen d'information des entreprises à la Confederacion espanola de organizaciones empresariales (CEOE) (Organisation du patronat)

Pedro Gonzales-Haba Gonzales, directeur de gestion extérieure de SEOPAN (organisme professionnel du BTP)

José Maria La Casa, directeur des relations internationales à la CEOE

Alicia Revenga Martinez De Pazos, chef du département international de SEOPAN

Yolanda Smits, division des relations internationales de la CEOE

Responsables économiques américains à Bruxelles

Sylvie Deffrenne, EXXON Chemical International Inc.

John Russel, responsable de l'« EC Committee » de la chambre de commerce américaine à Bruxelles

David Sears, EXXON Chemical International Inc.

Euro-Info-Centres

Laurence Bailly, EIC de la CCI de Paris

Patrick Brière, EIC de Lille, responsable des relations européennes à la Maison des Professions de Marcq-en-Baroeul

Bernard Cottin, EIC d'Orléans

Organismes de conseil, établissements financiers et divers

Paul Adamson, Cabinet Adamson et Associés

Jérôme Bedier, associé dans la société Deloitte et Touche Conseil

Manuel Chevalier, directeur général du Crédit Local de France en Espagne

Christophe Clarenc, groupe des Belles Feuilles

Jean-Marie Demeure, conseiller du Commerce extérieur de la France, directeur du bureau de Représentation des Banques Populaires à Francfort

Bruno Dupont, président directeur général d'Euralia

Éric de Fontgalland, directeur général de ODI

Philippe Fournier, président directeur général d'Euraxis

Pascal Gastineau, bureau d'avocats Francis Lefebvre

Philippe Guerin, consultant en Affaires européennes

Paul Jaeger, groupe des Belles Feuilles

Gilbert Portal, président de la commission Europe des conseillers du commerce extérieur de la France

Frédéric Puel, secrétaire général de la délégation des Barreaux de France à Bruxelles

Liste des Euro-Info-Centres français ¹

FR-251 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre de commerce et d'industrie de Lyon

16, rue de la République

F – 69289 Lyon Cedex 02 – France

26/04/94

Responsable : Catherine JAMON-SERVEL

Téléphone : 33 72 40 57 46

Télécopie : 33 78 37 94 00, télex : 310 828

FR-252 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Comité d'expansion Aquitaine

2, place de la Bourse

F – 33076 Bordeaux Cedex – France

26/04/94

Responsable : Martine DRONVAL

Téléphone : 33 56 01 50 10/09

Télécopie : 33 56 01 50 05, télex : 572 651 F

FR-253 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Région de Lorraine

World Trade Centre – Tour B

2, rue Augustin Fresnel

F – 57070 Metz – France

26/04/94

Responsable : Marie JUDLIN

Téléphone : 33 87 20 40 90

Télécopie : 33 87 74 03 15

FR-254 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Pays de la Loire

Chambres de commerce et d'industrie de Nantes et de
Saint-Nazaire

(1) Source : Commission européenne.

Centre des Salorges – BP 718
16, quai Renaud
F – 44027 Nantes Cedex 04 – France
06/05/94
Responsable : Isabelle CHARLOT-BLANCHARD
Téléphone : 33 40 44 60 60
Télécopie : 33 40 44 60 90, télex : 700 693

FR-255 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre de commerce et d'industrie de Strasbourg et du
Bas-Rhin

10, place Gutenberg – BP 444-R8
F – 67008 Strasbourg Cedex – France
26/04/94

Responsable : Véronique OBERLE
Téléphone : 33 88 75 25 25
Télécopie : 33 88 22 31 20, télex : 870 068

FR-256 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre régionale de commerce et d'industrie de Picardie
36, rue des Otages

F – 80037 Amiens Cedex 01 – France
26/04/94

Responsable : Marie-Françoise DUEE
Téléphone : 33 22 82 80 93
Télécopie : 33 22 91 29 04, télex : 150 851 AREXPIC

FR-258 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre régionale de commerce et d'industrie de Franche-
Comté

Valparc
ZAC de Valentin
F – 25043 Besançon – France
26/04/94

Responsable : Stéphane BRUGAL
Téléphone : 33 81 80 41 11
Télécopie : 33 81 80 70 94, télex : 362 814

FR-259 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Toulouse-Blagnac

Chambre régionale de commerce et d'industrie Midi-Pyrénées
5, rue Dieudonné Costes – BP 32

F – 31701 Toulouse-Blagnac – France
17/06/94

Responsable : Jacques ALBAS
Téléphone : 33 62 74 20 00
Télécopie : 33 62 74 20 20, télex : 530 005 F

FR-260 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

CRCI Basse-Normandie

21, place de la République

F - 14052 Caen Cedex - France

15/06/94

Responsable : Isabelle HERAULT

Téléphone : 33 31 38 31 67

Télécopie : 33 31 85 76 41, télex : 772 576

FR-261 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre de commerce et d'industrie de Guyane française

Place de l'Esplanade - BP 49

F - 97321 Cayenne Cedex - Guyane française

22/06/94

Responsable : Marie-Joseph PINVILLE

Téléphone : 594 299601/299600

Télécopie : 594 299634/299621, télex : 910 537 FG

FR-262 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

CCI de Châlons-sur-Marne

Point Europe Champagne-Ardenne

2, rue de Chastillon - BP 533

F - 51010 Châlons-sur-Marne - France

26/04/94

Responsable : Béatrice DECROUX

Téléphone : 33 26 21 11 33

Télécopie : 33 26 64 16 84, télex : CCICHLM 841 152 F

FR-263 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Auvergne

Chambre de commerce et d'industrie

de Clermont-Ferrand/Issoire

148, boulevard Lavoisier

F - 63037 Clermont-Ferrand - France

26/04/94

Responsable : Jean-Michel CHAUVIN

Téléphone : 33 73 43 43 32

Télécopie : 33 73 43 43 25, télex : 392 704 F

FR-264 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre régionale de commerce et d'industrie de Bourgogne

68, rue Chevreul - BP 209

F - 21006 Dijon - France

26/04/94

Responsable : Denis PLEUX

Téléphone : 33 80 63 52 63

Télécopie : 33 80 63 52 53, télex : 351 430 CRCIBOU

FR-265 (FR)**EURO-INFO-CENTRE**

Chambre de commerce et d'industrie de la Martinique

50, rue Ernest Deproge – BP 478

F – 97241 Fort-de-France Cedex – La Martinique

26/04/94

Responsable : Cémians MOUTOUCOUMARO

Téléphone : 596 55 28 00

Télécopie : 596 60 66 68, télex : 912 633 MR

FR-266 (FR)**EURO-INFO-CENTRE**

Euroguichet Nord-Pas-de-Calais

Centre de documentation

185, boulevard de la Liberté

F – 59013 Lille Cedex – France

26/04/94

Responsable : Dominique CHAUSSEC DE LECOUC

Téléphone : 33 20 40 02 77

Télécopie : 33 20 40 04 33, télex : 120 647 F

FR-267 (FR)**EURO-INFO-CENTRE**

Chambre régionale de commerce et d'industrie

Limousin/Poitou/Charentes

boulevard des Arcades

F – 87038 Limoges – France

26/04/94

Responsable : Martin FORST

Téléphone : 33 55 04 40 25

Télécopie : 33 55 04 40 40, télex : 580 915

FR-268 (FR)**EURO-INFO-CENTRE**

Société du Centre méditerranéen de commerce international
(SOME CIN)

2, rue Henri-Barbusse

F – 13241 Marseille Cedex 01 – France

26/04/94

Responsable : Martine LIOGIER

Téléphone : 33 91 39 33 77

Télécopie : 33 91 39 33 60, télex : 441 247

FR-269 (FR)**EURO-INFO-CENTRE**

Comité de liaison des chambres économiques

Languedoc-Roussillon – Région

254, rue Michel Teule

ZAC d'Alco – BP 6076

F – 34030 Montpellier Cedex 1 – France

26/04/94

Responsable : Dominique GUY-CHEVANNE

Téléphone : 33 67 61 81 51
Télécopie : 33 67 61 81 59, télex : 485 462

FR-270 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre régionale de commerce et d'industrie Centre
35, avenue de Paris
F – 45000 Orléans – France

26/04/94

Responsable : Bernard COTTIN

Téléphone : 33 38 54 58 58

Télécopie : 33 38 54 09 09, télex : 760 889 F CENTREX

FR-271 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Ile-de-France

Chambre régionale de commerce et d'industrie
Ile-de-France

21, avenue de Paris

F – 78021 Versailles – France

26/04/94

Responsable : Isabelle DREVET

Téléphone : 33 1 39 51 63 57

Télécopie : 33 1 39 02 03 99

FR-272 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Centre français du commerce extérieur
10, avenue d'Iéna

F – 75783 Paris – France

26/04/94

Responsable : Jean-Michel BALLING

Téléphone : 33 1 40 73 30 00

Télécopie : 33 1 40 73 30 48, télex : CFCE 611 934 F

FR-273 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Ministère de l'Industrie, des Postes et Télécommunications
et du Commerce extérieur

20, avenue de Ségur

F – 75353 Paris 07 SP – France

22/06/94

Responsable : Denis LAGNIEZ

Téléphone : 33 1 43 19 28 16

Télécopie : 33 1 43 19 27 06

FR-274 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Réseau Point-Europe – Ile-de-France

Chambre de commerce et d'industrie de Paris

2, rue de Viarmes

F – 75040 Paris Cedex 01 – France

26/04/94

Responsable : Laurence BAILLY

Téléphone : 33 1 45 08 35 90

Télécopie : 33 1 45 08 36 80, télex : 230 823 DRICCI

FR-275 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Association Poitou-Charentes-Europe

47, rue du Marché - BP 229

F - 86006 Poitiers - France

26/04/94

Responsable : François DESCHEEMAEEKERE

Téléphone : 33 49 60 98 00

Télécopie : 33 49 41 65 72, télex : 790 586 CCIV

FR-276 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre régionale de commerce et d'industrie de Bretagne

1, rue du Général Guillaudot

F - 35044 Rennes - France

26/04/94

Responsable : Thierry ACQUITTER

Téléphone : 33 99 25 41 57

Télécopie : 33 99 63 35 28

FR-277 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre régionale de commerce et d'industrie
de Haute-Normandie

9, rue Robert Schuman - BP 124

F - 76002 Rouen Cedex - France

26/04/94

Responsable : Anne CHOMEL

Téléphone : 33 35 88 44 42

Télécopie : 33 35 88 06 52, télex : 770 036 REHANO

FR-278 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre de commerce et d'industrie de la Réunion

5 bis, rue de Paris - BP 120

F - 97463 Saint-Denis Cedex - Ile de la Réunion

26/04/94

Responsable : Nathalie JORON

Téléphone : 262 28 46 00

Télécopie : 262 28 83 23, télex : 916 278 RE

FR-279 (FR)

Chambre de commerce et d'industrie d'Annecy
et de Haute-Savoie

(antenne de FR251-Lyon)

2, rue du Lac - BP 2072

F - 74011 Annecy Cedex - France

26/04/94

Responsable : Catherine PAVIOL

Téléphone : 33 50 33 72 05

Télécopie : 33 50 33 72 39, télex : 385 201

FR-280 (FR)

Chambre de commerce et d'industrie d'Avignon
et du Vaucluse

(antenne de FR268-Marseille)

46, cours Jean-Jaurès - BP 158

F - 84008 Avignon - France

26/04/94

Responsable : Jacques de ZELICOURT

Téléphone : 33 90 82 40 00

Télécopie : 33 90 85 56 78, télex : 431 919

FR-281 (FR)

GREX/ Centre de commerce international

Chambre de commerce et d'industrie

(antenne de FR251-Lyon)

WTC - Grenoble

5, place Robert Schuman

F - 38029 Grenoble Cedex - France

26/04/94

Responsable : Elisabeth COVIAUX

Téléphone : 33 76 28 28 43

Télécopie : 33 76 28 28 35, télex : 320 824

FR-283 (FR)

CCI Nice/Côte-d'Azur

(antenne de FR268-Marseille)

20, boulevard Carabacel - BP 259

F - 06005 Nice Cedex 1 - France

26/04/94

Responsable : Anne GRAVOULET

Téléphone : 33 93 13 73 05/74 90

Télécopie : 33 93 13 74 74, télex : 460 041 F

FR-284 (FR)

EURO-INFO-CENTRE

Chambre de commerce et d'industrie de Pointe-à-Pitre
BP 64

F - 97152 Pointe-à-Pitre Cedex - La Guadeloupe

22/06/94

Téléphone : 590 93 76 00

Télécopie : 590 90 21 87, télex : 919 780 GL

La cellule Entreprises-Marché unique de la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne

Créée en juillet 1991 à l'initiative de la direction des Relations économiques extérieures (DREE), la cellule Entreprises-Marché unique a été placée au sein de la représentation permanente de la France (RP) auprès de la Communauté européenne, sous l'autorité du chef du service commercial.

Dès le départ, elle a été sollicitée par de nombreuses entreprises, soucieuses de collaborer étroitement avec les représentants officiels du Gouvernement français dans leurs démarches auprès des instances communautaires.

Après trois ans d'activité, les missions de la cellule Entreprises-Marché unique et son positionnement au sein du dispositif français à Bruxelles sont maintenant clairement définis.

Les missions de la cellule Entreprises-Marché unique

La vocation de la cellule est de valoriser commercialement et de mettre à la disposition des entreprises françaises et de leurs organisations représentatives les informations et les connaissances que les différents conseillers de la RP acquièrent dans la négociation quotidienne des dossiers communautaires. Plus concrètement, la cellule **informe les entreprises** sur les dossiers communautaires et **les oriente** dans le dédale des programmes. Elle **les conseille** dans leur approche des services et des procédures de la Commission à Bruxelles. Enfin, elle peut susciter une intervention de la Représentation permanente lorsque la situation exige une démarche plus politique.

Les domaines d'intervention

La cellule a concentré son action sur le suivi de certains dossiers communautaires, sélectionnés en fonction des opportunités d'affaires offertes.

Ainsi, la cellule est au service des entreprises françaises pour :

- les **informer** de l'évolution des grandes négociations communautaires pouvant avoir un effet sur leurs activités (projets de directives, nouveaux financements, etc.) ; sur les Fonds communautaires, sur les facilités financières proposées par la Banque européenne d'investissement (BEI), le Fonds européen d'investissement et les actions développées par la Commission en faveur des PME-PMI ;
- les **conseiller** lorsqu'elles souhaitent participer à des projets financés dans le cadre de programmes communautaires.

La cellule dispose d'informations précises sur les modalités d'application des programmes communautaires à destination des pays tiers (PHARE et TACIS pour l'Europe orientale, FED, MED et PVD-ALA pour les pays en voie de développement).

Elle suit également la mise en œuvre des programmes intra-communautaires comme le FEDER (pour les actions hors de France), le Fonds de cohésion, les programmes de recherche et développement et enfin le programme LIFE en faveur de l'environnement.

La cellule agit aussi dans le cadre du dispositif mis en place par les pouvoirs publics et plus particulièrement par la DREE (sous-direction Marché unique) pour aider les entreprises à plaider leur cause auprès de la Commission en cas de difficultés (entraves, discrimination, etc.) rencontrées au sein du grand Marché.

La diffusion de l'information

Les relais

Pour faire parvenir les informations rassemblées sur les programmes communautaires, la cellule utilise plusieurs relais comme les Postes d'expansion économique, les directions régionales du commerce extérieur, le CFCE, les administrations techniques (l'Équipement, l'Agriculture, les Télécommunications, etc.) et les réseaux des chambres de commerce et d'industrie, des fédérations professionnelles et des Euro-Info-Centres.

La cellule entretient également des contacts privilégiés avec les délégations à Bruxelles du CNPF et des organisations professionnelles, de l'Association des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI), des collectivités territoriales et les représentants de certains groupes d'intérêts et des consultants privés.

Les prestations

La cellule propose :

- des entretiens personnalisés avec les agents de la cellule ;
- les fiches pratiques qui présentent de manière synthétique les différents programmes communautaires, les principaux aspects du marché intérieur, des carnets d'adresses, etc. ;
- les notes de synthèse sur différents thèmes communautaires qui intéressent directement la vie des entreprises ;
- l'abonnement aux fiches-projets résultant des comités de gestion des programmes sur pays tiers suivis par la cellule ;
- l'intervention de ses agents dans le cadre de séminaires d'information ou de formation.

Qui contacter ?

Pour tout renseignement, vous pouvez vous adresser au :

Service Accueil et Orientation

Patricia CHARBONNAUD – Tél. 229.84.50 – Bruxelles
qui vous transmettra les informations de base et vous dirigera, suivant le programme qui vous intéresse, vers l'attaché commercial concerné.

Service Documentation

Annie NYSSSENS – Tél. 229.84.51 – Bruxelles
qui pourra vous assister dans vos recherches documentaires et vous donner toute information sur l'abonnement.

Liste des Représentations françaises à Bruxelles ¹

Liste des délégués permanents français représentants auprès de l'Union européenne

Organismes d'intérêt général et associations professionnelles

**Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie
(ADEME)**

avenue des Arts, 53

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 514 45 56, télécopie : 514 23 37

Responsable : Max CLEMOT

Agence nationale de valorisation de la recherche (ANVAR)

avenue des Arts, 53

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 514 43 80, télécopie : 514 45 67

Responsable : Jean-Claude POREE

**Assemblée des chambres françaises de commerce
et d'industrie (ACFCI)**

avenue des Arts, 1-2

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 221 04 11, télécopie : 217 69 87

Responsable : Henri MALOSSE

**Assemblée permanente des chambres d'agriculture
(APCA)**

rue Stévin, 198

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 734 18 50/736 60 25, télécopie : 732 63 36

Responsable : Jean-Michel ARRIVE

(1) Source : Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne.

Association des Écoles des Mines – c/o CLORA/AR MINES
rue Montoyer, 47
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 506 88 64, télécopie : 506 88 45
Responsable : Christophe BRUNEAU

Association des Maires des grandes villes de France et de la CGM CITS
avenue des Arts, 1
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 218 20 32, télécopie : 223 23 32
Responsable : Bruno LEFEBURE

Association française des sociétés financières (ASF) – USPA c/o CNPF
rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Bruno NGUYEN

Association nationale interprofessionnelle des fruits et légumes transformés (ANIFELT)
avenue Palmerston, 9
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 230 71 10, télécopie : 230 87 67
Responsable : Yvette HEBERT

Bureau européen de l'agriculture française (BEAF)
rue de la Science, 23-25 – bte 17
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 230 58 69, télécopie : 230 09 30
Responsable : Claude SOUDE

Caisse des dépôts et consignations
rue du Cardinal, 48
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 230 22 12 / 230 14 87, télécopie : 230 64 99
Responsable : René-Serge MARTY

Centre français du commerce extérieur (CFCE) – c/o GIEE GEPSI
square de Meeûs, 5
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 513 45 70, télécopie : 514 01 16
Responsable : Monsieur CARONE

Centre national de la recherche scientifique (CNRS) – c/o CLORA
rue Montoyer, 47
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 506 88 42, télécopie : 506 88 43
Responsable : Michel DUPRE

**Centre national du machinisme agricole, eaux & forêts
(CEMAGREF) – c/o CLORA**

rue Montoyer, 47

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 506 88 66, télécopie : 506 88 29

Responsable : Loïc BEROUD

**Chambre des loueurs et transporteurs industriels (CLTI) –
c/o CNPF**

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38

Responsable : Marie-Hélène LACROIX

**Chambre française de commerce et d'industrie de Bruxelles
rue Montoyer, 47**

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 506 88 11, télécopie : 506 88 29

Responsable : Monsieur de COURCEL

**Chambre syndicale des entreprises de déménagements
de France – c/o CNPF**

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38

Responsable : Patricia MULLER

Club des organismes de recherche associés (CLORA)

rue Montoyer, 47

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 506 88 64, télécopie : 506 88 43

Responsable : Jacques CLAUDE

**Comité national interprofessionnel de l'horticulture
(CNIH) – ANIHORT**

Avenue des Arts, 1-2 – bte 11

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 221 04 38, télécopie : 217 66 12

Responsable : Olivier BOBILLE

Commissariat à l'énergie atomique (CEA) – c/o CLORA

rue Montoyer, 47

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 506 88 46, télécopie : 506 88 45

Responsable : Serge AUTUORI

**Commission Europe des conseillers du commerce extérieur
– c/o RP France**

Cellule Entreprises

place de Louvain, 14

B – 1000 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 229 84 61, télécopie : 229 84 35

Responsable : Nicolas HUBERT

Conseil national du patronat français (CNPF)

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38

Responsable : Robert FRIES

Délégation des Barreaux de France auprès de l'UE

avenue de la Joyeuse Entrée, 1

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 230 83 31/71 27, télécopie : 230 62 77

Responsable : Frédéric PUEL

Entreprises équipement France – c/o ACFCI

avenue des Arts, 1-2 – bte 9

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 221 04 28, télécopie : 217 69 87

Responsable : Alain JAFFRE

Espace-Information-Culture

rue Franklin, 126

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 732 78 34, télécopie : 732 23 28

Responsable : Thierry ROCHE

Fédération des industries des équipements pour véhicules (FIEV) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 231 13 03, télécopie : 231 08 38

Responsable : Marie-Christine VACCAREZZA

Fédération des industries mécaniques (FIM) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 231 13 03, télécopie : 231 08 38

Responsable : Marie-Christine VACCAREZZA

Fédération européenne du nettoyage industriel (FENI)

avenue des Nerviens, 117 – bte 48bis

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 732 16 01, télécopie : 735 07 87

Responsable : Carole SINTES

Fédération française de l'acier (FFA)

avenue des Arts, 53

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 502 85 60, télécopie : 502 85 53

Responsable : Agnès JOUFFRE

**Fédération française des industries de la parfumerie (FIP)
– c/o CNPF**

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38

Responsable : Patricia MULLER

Fédération française des industries du jouet (FIJ) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Patricia MULLER

Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Hélène LACROIX

Fédération nationale des transformateurs de papiers (FNTF) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 13 03, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Christine VACCAREZZA

Fédération nationale des travaux publics (FNTF) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Hélène LACROIX

Fédération nationale du bâtiment (FNB) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 13 03, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Christine VACCAREZZA

Groupement des industries françaises aéronautiques & spatiales (GIFAS) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Hélène LACROIX

Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération ORSTOM – c/o CLORA

rue Montoyer, 47
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 506 88 48, télécopie : 506 88 29
Responsable : Jacques CLAUDE

Institut français de recherche pour l'exploitation de la mer (IFREMER) – c/o CLORA

rue Montoyer, 47
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 506 88 60, télécopie : 506 88 45
Responsable : Thomas SALOMON

Institut français du pétrole (IFP) – c/o CLORA
rue Montoyer, 47
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 506 88 58, télécopie : 506 88 45
Responsable : Jacques PASQUIER

Institut national de la recherche agronomique (INRA) – c/o CLORA
rue Montoyer, 47
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 506 88 54, télécopie : 506 88 43
Responsable : Jean-Louis MULTON

Institut national de la santé et la recherche médicale (INSERM) – c/o CLORA
rue Montoyer, 47
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 506 88 50, télécopie : 506 88 29
Responsable : Anne MANDENOFF

Interprofessionnelle fruits et légumes (INTERFEL)
avenue Palmerston, 9
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 230 73 48, télécopie : 230 87 67
Responsable : Jean RUIZ

La Poste – Représentation permanente à Bruxelles
avenue des Arts, 53
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 514 27 77, télécopie : 514 59 49
Responsable : Michel François GOXE

Président des conseillers du commerce extérieur de la France – c/o CCIF
rue Montoyer, 47
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 506 88 11, télécopie : 506 88 29
Responsable : Louis-Martin HEINTZ

Promosalons
rue du Luxembourg, 47/51
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 514 42 22, télécopie : 512 38 51
Responsable : M^{me} L. CHARON

Syndicat français de l'industrie cimentière (SFIC) – c/o CNPF
rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Christine VACCAREZZA

Syndicat national de la restauration collective (SNRC) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Hélène LACROIX

Union des industries textiles (UIT) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Hélène LACROIX

Union des producteurs de spiritueux (UPS) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Hélène LACROIX

Union des syndicats de producteurs d'audiovisuel (USPA) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Bruno NGUYEN

Union nationale des industries de carrières et matériaux de construction (UNICEM) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38
Responsable : Marie-Hélène LACROIX

Collectivités locales

Antenne Nord-Pas-de-Calais

rue de l'Industrie, 11
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 230 30 36, télécopie : 230 16 49
Responsable : Marie-Louise COURTOIS

Association de coopération entre la Bretagne et les Pays de Loire

rue Marie de Bourgogne, 52-54
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 230 00 10, télécopie : 230 30 82
Responsable : Martine ALLAIS

Association des régions françaises du Grand Sud

rue d'Arlon, 55
B – 1040 Bruxelles – Belgique
Téléphone : 231 12 88, télécopie : 230 38 48
Responsable : Thierry CASTILLON

Association du Grand Est

rue d'Arlon, 55

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 231 10 50, télécopie : 230 38 48

Responsable : François ARBAULT

Association interconsulaire du Massif central – c/o

ACFCI

avenue des Arts, 1-2 – bte 11

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 221 04 25, télécopie : 217 66 12

Responsable : Patrick FOURGUETTE

Bureau Alsace – c/o ACFCI

avenue des Arts, 1-2 – bte 9

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 221 04 30, télécopie : 217 69 87

Responsable : Pascal MANGIN

Bureau de Coopération des régions « Centre Atlantique »

square Marie-Louise, 77

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 230 55 51, télécopie : 230 68 72

Responsable : Philippe BASSOT

Bureau régional d'information de Haute-Normandie

AICHN – c/o ACFCI

avenue des Arts, 1-2

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 221 04 27, télécopie : 217 69 87

Responsable : Jean-Paul RAFFINI

Chambre régionale de commerce et d'industrie (CRCI)

Nord-Pas-de-Calais – c/o ACFCI

avenue des Arts, 1-2

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 221 04 11, télécopie : 217 69 87

Responsable : Hubert DELEARDE

**Chambre régionale des métiers Nord-Pas-de-Calais –
c/o ACFCI**

avenue des Arts, 1-2

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 221 04 27, télécopie : 217 69 87

Responsable : Bruno MEUNIER

Comité d'expansion du département de la Manche

IPC, bd Charlemagne, 1 – bte 73

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 238 09 36, télécopie : 230 03 74

Responsable : Clotilde NICOLLE

Conseil général de Charentes-Maritimes et conseil régional de Poitou-Charentes

square Marie-Louise, 77

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 230 55 51, télécopie : 230 68 72

Responsable : Philippe VERGNE

Conseil général de Charentes-Maritimes et conseil régional de Poitou-Charentes

square Marie-Louise, 77

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 230 55 51, télécopie : 230 68 72

Responsable : Yves MAYDAT

Conseil régional de la Martinique

rue Paul Emile Lessire, 8 – bte 16

B – 1160 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 673 46 66, télécopie : 660 23 20

Responsable : Jean-Pierre FILLIEUX

Conseil régional de Picardie

avenue de la Renaissance, 19

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 732 51 40, télécopie : 732 62 54

Responsable : Emmanuelle WEISS

Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (DATAR) – RP France

place de Louvain, 14

B – 1000 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 229 84 71, télécopie : 229 82 82

Responsable : Fernand BURN

Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (DATAR) Europe

avenue Louise, 475

B – 1050 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 646 59 40, télécopie : 646 60 90

Responsable : Louis LE PIVAIN

Délégation de la région Paris/Ile-de-France

avenue des Arts, 1-2 – bte 6

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 223 18 40, télécopie : 223 18 56

Responsable : Michel DORFMANN

Délégation de la région Rhône-Alpes et ERAI à Bruxelles

boulevard Schmidt, 56

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 735 44 16, télécopie : 735 01 97

Responsable : Eric de BORCHGRAVE

Délégation du conseil général du département des Bouches-du-Rhône

rue de la Loi, 227

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 280 09 73, télécopie : 280 09 68

Responsable : Marie-José CARTA

Délégation Lorraine

rue des Drapiers, 40

B – 1050 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 502 88 40/41, télécopie : 502 88 42

Responsable : Patrick COURTIN

Département du Vaucluse

rue Henri Vieuxtemps, 115

B – 4000 Liège – Belgique

Téléphone : 041 23 74 53 - 041 26 17 01

télécopie : 041 24 00 92

Responsable : Pierre BERNIMOLIN

Espace Moselle

rue des Drapiers, 40

B – 1050 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 502 65 45, télécopie : 502 66 28

Responsable : Jacques ROBIN

EURODOM – c/o ACFCI

avenue des Arts, 1-2

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 221 04 19, télécopie : 217 69 87 / 735 04 79

Responsable : Gérard BALLY

**Entreprises, consultants
et cabinets d'avocats**

Aérospatiale

avenue des Arts, 53

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 502 60 05, télécopie : 502 30 81

Responsable : Michel TROUBETZKOY

Alcatel Alsthom

rue Marie de Bourgogne, 52

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 230 09 80, télécopie : 230 95 79

Responsable : Etienne CRESPEL

Association des grandes entreprises françaises (AGREF)

rue Royale, 35

B – 1000 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 219 90 20, télécopie : 219 95 06

Responsable : Philippe GIRBAL

**Association des maires des grandes villes de France
et de la CGM CITS**

avenue des Arts, 1

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 218 20 32, télécopie : 223 23 32

Responsable : Bruno LEFEBURE

Association française du jouet de marque (AJM)

avenue de Tervuren, 13A

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 732 70 40, télécopie : 732 71 76

Responsable : Claire BOUSSAGOL

Bates & Wacker

rue du Moniteur, 9

B - 1000 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 219 03 05, télécopie : 219 32 15

Responsable : Frédéric SOUDAIN

BCEOM (Société française d'ingénierie)

rue de la Bonté, 4 - bte 1

B - 1050 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 538 66 96, télécopie : 538 63 11

Responsable : Jacqueline VAN RUSSELT

Bernard Krief Europe

rue du Moniteur, 9

B - 1000 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 219 03 05, télécopie : 219 32 15

Responsable : Eamon BATES

Breiz-Europe

rue Stévin, 198

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 735 62 27 / 735 59 67, télécopie : 735 57 13

Responsable : Pierre PIGNOT

Breiz-Europe

rue Stévin, 198

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 735 62 27 / 735 59 67, télécopie : 735 57 13

Responsable : Pierre-Yves LE BORGNE

Bull SA

avenue de Tervuren, 41

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 739 21 47, télécopie : 739 20 91

Responsable : Millie STANISIC

Bureau de l'Association des experts-comptables (ACCA)

avenue de Tervuren, 13A

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 732 49 45 / 732 70 40, télécopie : 732 71 76

Responsable : José LALLOUM

Bureau de recherche géologique et minière (BRGM)

rue Lambeau, 90

B - 1200 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 734 32 38, télécopie : 734 32 38

Responsable : Jérôme CLAUDE

Bureau Francis Lefebvre

3, villa Emile-Bergerat

F -92522 Neuilly-sur-Seine Cedex

France

Téléphone : 1 47 38 55 00, télécopie : 1 47 38 41 17

Responsable : Charles-Etienne GUDIN

Bureau Veritas

avenue de Tervuren, 36 - bte 3

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 736 01 76 / 732 77 47, télécopie : 736 04 91

Responsable : Gérard COURTEILLE

Cabinet Coutrelis et Associés

rue de la Loi, 235

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 230 48 45, télécopie : 230 82 06

Responsable : André COUTRÉLIS

Cabinet CP Consult

« Le Francé » -4, square Léon Blum

F -92800 Puteaux

France

Téléphone : 1 49 00 17 12 (Bx1 225 08 25)

télécopie : 1 47 72 30 96 (Bx1 225 08 26)

Responsable : Christine PATZOLD

Cabinet Dubarry & Associés

avenue de Tervuren, 55

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 736 40 90, télécopie : 735 87 14

Responsable : M. J.-L. LODOMEZ

Cabinet Fontaneau

boulevard Saint-Michel, 45

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 736 59 44, télécopie : 736 58 68

Responsable : Françoise FONTANEAU

Cabinet Francis Lefebvre

avenue de Tervuren, 270 - BP 13

B - 1150 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 772 30 60, télécopie : 772 28 44

Responsable : Lionel FORREST

Cabinet Gide Loyrette Nouel

rue de la Loi, 99-101

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 231 11 40, télécopie : 231 11 77

Responsable : Olivier d'ORMESSON

Cabinet Jeantet & Associés (Alliance Of European Lawyers)

rue Bréderode, 13A

B - 1000 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 505 02 11, télécopie : 502 26 44

Responsable : Chantal MOMEGE

Cabinet Sales, Vincent & Georges

avenue des Arts, 53

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 502 72 72, télécopie : 512 55 54

Responsable : Alain GEORGES

Cabinet Siméon & Associés

avenue de Tervuren, 13B

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 732 69 69, télécopie : 732 70 71

Responsable : Eric MORGAN de RIVERY

Cabinet Thomas et Associés

avenue Louise, 66

B - 1050 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 511 94 17 / 511 23 80, télécopie : 511 70 58

Responsable : Christophe HENIN

Carnaud-Metalbox CMB

153, rue de Courcelles

F - 75817 Paris Cedex

France

Téléphone : 1 44 15 68 00, télécopie : 1 43 80 15 60

Responsable : Michel HENRY

CISI Ingénierie - c/o CLORA

rue Montoyer, 47

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 506 88 11, télécopie : 506 88 29

Responsable : Hervé CHARETON

COGEMA

avenue des Arts, 53

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 514 19 17, télécopie : 514 19 22

Responsable : Jacques BESANCON

Compagnie belge de participations Paribas (COBEPA SA)

bd Emile Jacqmain, 162 - bte 56

B - 1210 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 218 00 55, télécopie : 217 62 01

Responsable : Christian VARIN

Compagnie Générale des Eaux (CGE)

avenue des Nerviens, 7 B 7

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 733 09 38, télécopie : 733 66 73

Responsable : Raymond HERNANDEZ

Confédération internationale du Crédit Populaire (CICP)

rue de l'Industrie, 40

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 513 14 59, télécopie : 511 03 46

Responsable : Patrick CARBONNEL

Confédération nationale des administrateurs de biens (CNAB) – c/o CNPF

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 231 07 30, télécopie : 231 08 38

Responsable : Patricia MULLER

Consultant

place des Mayeurs, 4

B – 1150 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 762 08 90, télécopie : 762 08 90

Responsable : Talal TORBEY

Consultant

rue des Coquelicots, 21

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 735 10 96

Responsable : François TERRENOIRE

Dassault Aviation

boulevard du Souverain, 100

B – 1170 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 672 73 75, télécopie : 673 52 84

Responsable : Pierre SIGNARGOUT

Deloitte Touche Europe Services

rue Royale, 326

B – 1210 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 219 56 96, télécopie : 223 19 95

Responsable : Anne-Ingeborg VAN LUYN

Direction Environnement – Groupe Elf Aquitaine

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 230 19 70, télécopie : 230 19 61

Responsable : Jean-Claude MICHEL

Électricité de France – Mission Europe EDF

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 238 78 03, télécopie : 238 77 06

Responsable : Pierre CORMAULT

ELF-SANOFI – Groupe Elf Aquitaine

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 230 19 70, télécopie : 230 19 61

Responsable : Nicole RIEUNIER

Essor Europe – c/o CFCI

rue Montoyer, 47

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 506 88 74, télécopie : 506 88 29

Responsable : Frédérique TOURAINE

Euralia

avenue des Arts, 53

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 502 72 72, télécopie : 512 55 54

Responsable : Bruno DUPONT

Euroconsultants Broussous et Associés

69, rue de l'Université

F -75017 Paris

France

Téléphone : 1 45 55 49 45, télécopie : 1 45 55 27 20

Responsable : Frédéric BROUSSOUS

Eurocopter International Belgium

avenue des Arts, 53

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 502 00 90, télécopie : 502 02 16

Responsable : Fabrice ANDRÉONE

European Consultant Strategy

avenue Louise, 430

B – 1050 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 640 04 95, télécopie : 646 48 07

Responsable : Antoine de MENTHON

France Telecom Bruxelles

avenue Louise, 379

B – 1050 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 923 99 12 / 923 99 10, télécopie : 923 99 20

Responsable : Vianney HENNES

Gaz de France

avenue des Arts, 53

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 502 44 11, télécopie : 502 34 01

Responsable : Michèle RODIER

Groupe Elf Aquitaine

rue de Trèves, 45

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 230 19 70, télécopie : 230 19 61

Responsable : Pierre GODEC

Groupe Limagrain

avenue Helleveld, 30

B – 1180 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 375 25 57, télécopie : 375 25 57

Responsable : Jean-Philippe MOULIN

Groupe Pechiney Belgium

rue de la Loi, 24 – bte 5

B – 1000 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 509 09 11 / 509 09 20, télécopie : 509 09 99

Responsable : Joop DE BACK

Groupe Pechiney – Direction internationale

La Défense 5, 10 place des Vosges – Cedex 68

f -92048 Paris La Défense

France

Téléphone : 1 46 91 47 32, télécopie : 1 46 91 47 44

Responsable : Jacques LEFLON

Groupe Schneider

chaussée de la Hulpe, 187

B – 1170 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 675 15 33, télécopie : 675 11 48

Responsable : Robert WILLERMAIN

Groupe Seita

chaussée de Waterloo, 1313D

B – 1180 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 375 97 30, télécopie : 375 97 30

Responsable : Claude-Claire SONMEZ

Groupement des industries de l'armement terrestre**GIAT-Industries**

avenue du Pesage, 129

B – 1050 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 647 09 28, télécopie : 647 09 28

Responsable : Jean-P. BUREL

Guérard Viala

avenue de Tervuren, 313

B – 1150 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 772 30 44, télécopie : 772 46 71

Responsable : Daniel TRICHOT

Iber Gallia Services

rue du Moniteur, 9

B – 1000 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 219 12 49, télécopie : 219 32 15

Responsable : Daniel BALLEZ

Les Laboratoires Servier

avenue des Arts, 53

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 502 37 45, télécopie : 514 23 37

Responsable : Bruno VIGNON

Level Consultants Associés - LCA

rue Franklin, 126

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 732 44 54, télécopie : 732 23 28

Responsable : Philippe BASSOT

Lyonnaise des Eaux / Dumez

avenue des Arts, 53

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 502 51 58, télécopie : 502 56 02

Responsable : Catherine RALLION

Matra-Hachette

avenue des Arts, 53

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 502 85 52, télécopie : 502 85 53

Responsable : Jean-Louis PIETTE

Mutualité Agricole

square Ambiorix, 30

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 736 22 88, télécopie : 733 47 54

Responsable : Jean LABORIE

Péchiney Services

rue de la Loi, 24 - bte 5

B - 1000 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 509 09 40, télécopie : 509 09 98

Responsable : Christian BORROMEE

Pernod-Ricard

rue de Trèves, 45

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 230 17 58, télécopie : 230 02 88

Responsable : Philippe MOUTON

Philippe Guérin et Associés

square Ambiorix, 30

B - 1040 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 735 04 05, télécopie : 735 50 07

Responsable : Philippe GUERIN

Pôle Vinci

9, avenue Saint-Mandé

F - 75012 Paris

France

Téléphone : 1 43 41 21 58, télécopie : 1 44 73 43 53

Responsable : Bertrand LEVY

Port autonome de Marseille

avenue de Tervuren, 246 - bte 2

B - 1150 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 762 89 33, télécopie : 772 19 81

Responsable : François de SAINT-REMY

PSA Peugeot Citroën

avenue des Arts, 53

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 502 54 83, télécopie : 502 58 68

Responsable : Charles CAPORALE

Renault-Volvo

avenue de la Joyeuse Entrée, 14 – bte 16

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 230 91 39, télécopie : 230 90 45

Responsable : Gérard GUILLONNEAU

Rhône-Poulenc

rue Froissart, 123

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 233 19 11 / 26, télécopie : 233 19 35 / 34

Responsable : Jean REYNIER

Sequal agro-alimentaire

avenue de la Jonction, 4

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 348 63 14, télécopie : 343 95 33

Responsable : Thierry GESLAIN

SNECMA

rue du Moniteur, 9

B – 1000 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 219 17 25, télécopie : 219 32 15

Responsable : Gérard FOUILLOUX

Société générale de surveillance (SGS)

rue Royale, 215

B – 1210 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 223 00 60, télécopie : 223 01 37

Responsable : M. J.-F. SORRO

SODETEG

avenue de Fré, 265

B – 1180 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 375 56 88, télécopie : 375 31 75

Responsable : Olivier NOUET

SOFRESID

rue Montoyer, 39

B – 1040 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 513 06 27, télécopie : 513 78 04

Responsable : Henry FOURNIER

TEIS (GEIE)

avenue de l'Atlantique, 53

B – 1150 Bruxelles – Belgique

Téléphone : 772 40 14, télécopie : 772 29 71

Responsable : André CHUFFART

Techniques Maintenance Production

Grote Dries, 48/9

B - 2650 Edegem - Belgique

Téléphone : 03/458 40 03, télécopie : 03/458 40 03

Responsable : Jean-Luc ACHARD

Thomson SA

avenue Louise, 363 - bte 10

B - 1050 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 627 03 10 / 627 03 13, télécopie : 627 03 20

Responsable : Frédéric PUAUX

Total

chaussée de la Hulpe, 181 - bte 19

B - 1170 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 674 24 11, télécopie : 674 25 99

Responsable : Catherine AUDOUZE

Uettwiller, Grelon, Gout, Canat & Associés

avenue R. Vandendriessche, 73

B - 1150 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 772 87 50, télécopie : 772 87 52

Responsable : Paul LIPPENS DE CERF

Uettwiller, Grelon, Gout, Canat & Associés UGLD

avenue R. Vandendriessche, 73

B - 1150 Bruxelles - Belgique

Téléphone : 772 87 50, télécopie : 772 87 52

Responsable : Philip VAN DOORN

La politique de l'Union européenne en faveur des PME

Résolution du Conseil sur le libre essor de la dynamique et du potentiel d'innovation des petites et moyennes entreprises, y compris l'artisanat et les micro-entreprises dans une économie concurrentielle

Après un examen approfondi du programme intégré en faveur des PME et de l'artisanat, le Conseil a adopté la *résolution* suivante :

« Le Conseil de l'Union européenne

I.

vu le Traité instituant la Communauté européenne,

vu la décision du Conseil du 14 juin 1993 relative à un programme pluriannuel d'actions communautaires pour renforcer les axes prioritaires et pour assurer la continuité et la consolidation de la politique d'entreprises, notamment des petites et moyennes entreprises, dans la Communauté ¹,

vu la résolution du Conseil du 22 novembre 1993 sur le renforcement de la compétitivité des entreprises, notamment des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat, et le développement de l'emploi ²,

vu le Plan d'action approuvé par le Conseil européen de Bruxelles des 11 et 12 décembre 1993 sur la base du Livre blanc de la Commission relatif à la croissance, la compétitivité et l'emploi,

vu la communication de la Commission relative à un Programme intégré en faveur des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat,

(1) JO n° L 161 du 2.7.93, p. 68

(2) JO n° C 326 du 3.12.93, p. 1

ESTIMANT qu'il convient, suite à ses conclusions du 22 juin 1994 relatives au Programme intégré communautaire en faveur des PME et de l'artisanat, de poursuivre et de finaliser l'examen de ce programme de sorte à en tirer les conclusions opérationnelles appropriées avant la fin de l'année 1994,

RAPPELANT les conclusions du Conseil européen de Corfou des 24 et 25 juin 1994,

SOULIGNANT la nécessité, dans l'intérêt des PME, de continuer à assurer le bon respect des règles de concurrence et le contrôle des aides publiques,

PRENANT EN CONSIDÉRATION les résultats de la Conférence européenne de l'Artisanat de Berlin en date des 26 et 27 septembre 1994,

II.

RECONNAISSANT

- que le développement des petites et moyennes entreprises revêt une grande importance pour la compétitivité de l'économie européenne, pour le développement régional et pour la cohésion économique de l'Union européenne,
- que les petites et moyennes entreprises, y compris les diverses activités de services apportent une importante contribution à la croissance et à la création d'emplois,
- que les atouts des petites et moyennes entreprises résident notamment dans leur flexibilité et dans leur capacité d'adaptation à l'évolution de l'environnement,
- que cette capacité d'adaptation et cette flexibilité se heurtent à des obstacles tant internes (notamment d'ordre financier et en matière de gestion) qu'externes (notamment d'ordre juridique et administratif),
- qu'un cadre juridique simple, logique et cohérent présente donc un avantage essentiel pour ces entreprises,

ESTIMANT que les initiatives de développement local offrent un potentiel considérable pour renforcer le tissu économique et social de l'Union européenne et pour créer des emplois,

CONSCIENT que les actions visant à la fois la création d'un environnement législatif et administratif favorable au développement des entreprises et un dispositif de mesures de soutien efficace et visible sont essentiellement de la responsabilité des États membres, en vertu du principe de subsidiarité énoncé à l'article 3b du Traité instituant la Communauté européenne,

SOULIGNE que la politique d'entreprise dans la Communauté, telle que mentionnée dans le programme pluriannuel, vise en priorité à améliorer l'environnement législatif et administratif pour les entreprises, à approfondir et à améliorer l'activité d'information de la Communauté à l'intention des entreprises, à promouvoir la coopération et le partenariat entre les petites et moyennes entreprises et à assurer la promotion et la coordination des instruments de la Communauté.

EST CONVAINCU de ce fait qu'il convient de réaliser la politique de la Communauté en faveur des petites et moyennes entreprises et d'en accroître l'efficacité par un partenariat nouveau et élargi entre les États membres et la Communauté, et par la consultation efficace et régulière des organismes concernés par le développement des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat, ainsi que des associations et organisations professionnelles représentant au niveau européen notamment les petites et moyennes entreprises.

SOULIGNE la nécessité de veiller à la cohérence entre les dispositions nationales et communautaires.

III.

RAPPELLE que, en raison des spécificités institutionnelles, législatives ou contractuelles propres à chaque État membre, l'action de la Communauté doit se concentrer sur la définition d'objectifs, en laissant aux États membres le choix des moyens adaptés à leur situation respective, à l'intérieur d'un cadre général défini en commun.

ESTIME nécessaire le renforcement des actions en faveur des PME visant à l'amélioration et à la simplification de l'environnement législatif et administratif, et soutient de ce fait une consultation entre États membres fondée sur un échange d'expériences permanent avec l'assistance de la Commission et organisé dans le cadre d'un Comité composé notamment de représentants des États membres.

SE FÉLICITE tout particulièrement de ce que, parallèlement, la Commission poursuit ses efforts en vue de simplifier la législation communautaire actuelle et qu'elle a l'intention de créer un groupe d'experts indépendants chargés de réexaminer les incidences de la législation communautaire et nationale actuelle sur l'emploi et la compétitivité, en vue d'alléger les charges légales et administratives pesant sur les entreprises.

ESTIME également nécessaire d'étendre la coopération entre États membres et Communauté à un échange d'expériences et de meilleures pratiques en matière de mesures de soutien dans une économie concurrentielle aux petites et moyennes entreprises, y compris aux micro-entreprises et à l'artisanat et à une action de concertation en matière de stimulation de la demande de services offerts aux entreprises.

CONSIDÈRE qu'il convient de se concentrer sur les trois moments-clés dans la vie de l'entreprise, à savoir la création, la croissance et la transmission.

CONSIDÈRE que les actions devraient tenir compte particulièrement des difficultés de l'artisanat et des micro-entreprises, compte tenu de leur contribution importante à la création d'emplois.

IV.

INVITE LES ÉTATS MEMBRES ET LA COMMISSION à examiner, en consultation mutuelle, dans quelle mesure les dispositions législatives des États membres et de la Communauté pourraient entraîner une surcharge spécifique pour les petites et moyennes entreprises :

- en mettant l'accent sur les dispositions en vigueur qui font obstacle à la création, à la croissance et à la transmission des entreprises,
- en analysant les problèmes liés aux charges supplémentaires excessives résultant d'une approche différente entre les systèmes juridiques des États membres et de la Communauté,
- en procédant à un inventaire de la situation en matière de charges diverses qui pèsent en particulier sur les PME développant des activités transfrontalières,
- en examinant les possibilités de coopération des PME (par exemple la coopération en réseaux pour l'achat et la vente en commun) dans le cadre du droit communautaire en matière de concurrence,
- en examinant la possibilité de prévoir des points de contact nationaux pour aider les entreprises, notamment les PME, à faire face aux entraves éventuelles aux échanges intracommunautaires.

INVITE, dans ce but, LA COMMISSION à prendre les mesures nécessaires pour mettre en place un Comité pour l'amélioration et la simplification de l'environnement des entreprises et en particulier des PME, composé de représentants compétents de chaque État membre, et chargé de procéder à une consultation sur les dispositions législatives et administratives qui entravent la création, la croissance et la transmission d'entreprises (par exemple dans les domaines suivants, et en ce qui concerne les PME : instruments financiers, marchés de capitaux, responsabilité accrue des entreprises, internationalisation des activités, obligations de déclaration aux fins de statistiques). Outre les représentants des autorités publiques compétentes, des associations et organisations professionnelles représentant au niveau européen notamment les petites et moyennes entreprises peuvent être admises.

INVITE la Commission à procéder à un échange d'expériences intensif entre les États membres, par le biais d'une série de forums, sur les objectifs, la structure et l'efficacité des mesures nationales à tous les niveaux, notamment dans le domaine de la création, la croissance et la transmission d'entreprises, y inclus les moyens de favoriser la concertation sur les mesures pour stimuler le marché des services.

EXPRIME son vif intérêt quant aux contributions de la Communauté annoncées dans le Programme intégré en faveur des PME et de l'artisanat, et invite la Commission à proposer des actions pour leur mise en œuvre qui seront examinées par le Conseil selon les procédures propres à chaque action.

INVITE LA COMMISSION à analyser les conclusions de la 2^e Conférence sur l'artisanat et la petite entreprise et à faire rapport au Conseil avant la fin de l'année 1995 sur les suites qu'elle entend donner à ces

conclusions et sur les initiatives à recommander au niveau des États membres.

La Commission, se basant sur la présente résolution, devrait présenter en temps utile, et au plus tard fin 1996, un rapport au Conseil sur les résultats de la consultation et de l'échange d'informations, ainsi que sur la concertation en matière de stimulation de la demande de services offerts aux entreprises.

INVITE également la Commission, selon son intention annoncée dans le Programme intégré :

- à veiller à ce que les petites et moyennes entreprises obtiennent un meilleur accès aux programmes de recherche spécifiques du IV^e programme-cadre,
- à assurer une adaptation aux besoins des petites et moyennes entreprises notamment pour ce qui est des programmes spécifiques relatifs à la diffusion et à l'exploitation des résultats de la recherche ainsi qu'à la promotion des transferts de technologie et des innovations,
- à faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises aux programmes communautaires dans le domaine de la formation et du perfectionnement professionnels par des procédures simplifiées,
- à veiller à ce que les obstacles aux paiements transfrontières soient éliminés,
- à assurer un meilleur accès des PME aux procédures de marchés publics européens.

PREND ACTE de l'intention de la Commission d'établir un inventaire détaillé des diverses actions communautaires propres à favoriser les initiatives de développement local et les initiatives locales en faveur de l'emploi, en particulier celles qui visent les micro-entreprises et les entreprises artisanales. Cet inventaire sera accompagné des propositions jugées nécessaires pour accroître la cohérence et l'efficacité de ces actions.

ENCOURAGE la Commission à procéder, lors de nouvelles propositions législatives et dans des cas appropriés, à une consultation approfondie et à une analyse coût/bénéfice. »

1 - Actions concertées

Objectif : environnement des PME	Contenu	Financement
<i>Amélioration de l'environnement administratif</i>	<i>Action nouvelle :</i> - Groupe pour la simplification administrative	
Objectif : services d'appui aux PME	Contenu	Financement
<i>Stimulation des mesures en faveur des PME</i>	<i>Actions nouvelles :</i> - Forum de concertation - Stimulation de la demande	

2 - Contributions communautaires

Objectif : environnement des PME	Contenu	Financement
<i>Amélioration de l'environnement administratif</i>	<i>Action en cours :</i> - Fiche d'impact <i>Action nouvelle :</i> - Analyse coût-bénéfice	Programme PME Programme PME
<i>Amélioration de l'environnement juridique et fiscal</i>	<i>Actions nouvelles :</i> - Examen législation existante - Transmission des entreprises - Environnement fiscal - Délais de paiement - Services de proximité	Programme PME Programme PME Programme PME Programme PME Programme PME
Objectif : services d'appui aux PME	Contenu	Financement
<i>Amélioration de l'accès au financement et au crédit</i>	<i>Actions en cours :</i> - Accès des PME aux instruments financiers : par exemple Capital risque, sociétés de cautionnement mutuel, seconds marchés <i>Actions nouvelles :</i> - Marchés de capitaux - Capitaux privés pour RDT - Nouveaux instruments d'ingénierie financière - Table Ronde : analyse et suivi - Amélioration des modalités d'intervention des instruments communautaires	Programme PME Programme PME IV ^e Programme-cadre RDT IC PME BEI + FEI + IC PME Fonds structurels et prêts globaux BEI
<i>Coopération</i>	<i>Actions en cours :</i> - Réseaux de recherche de partenaires (BC-NET, BRE) - Partenariat direct : Europartenariat, Interprise - Sous-traitance : transparence du marché et actions pilotes <i>Actions nouvelles :</i> - Soutien au-delà du 1 ^{er} contact - Réseaux d'entreprises - Groupement en réseaux de production ou de distribution - Sous-traitance : salons inversés, pôles de développement, mise en réseaux, stratégie de qualité	Programme PME Programme PME Programme PME Programme PME (action pilote Artisanat) + IC PME IC PME IC PME Programme PME + IC PME

Objectif : environnement des PME	Contenu	Financement
<i>Qualité du management, adaptation des PME aux changements structurels et au marché intérieur</i>	<i>Actions en cours :</i> - Action pilote d'assistance type EUROMANAGEMENT - Petites entreprises, artisanat commerce, économie sociale - Créateurs et jeunes entrepreneurs <i>Actions nouvelles :</i> - Potentiel d'assistance des intermédiaires - Soutien aux entreprises de croissance (stimulation d'actions pilotes) - Préparation des dirigeants et adaptation du personnel aux mutations industrielles - Formation	Programme PME Programme PME Programme PME IC PME Programme PME + IC PME IC PME + ADAPT Programme LEONARDO
<i>Autres actions</i>	<i>Actions en cours :</i> - Développement et amélioration des EIC <i>Actions nouvelles :</i> - Accès amélioré au programme RDT - PME et Société de l'information	Programme PME IV ^e Programme-cadre RDT IC PME (...)

Principales sources de financement :

- Programme PME 1993-1996 : 112,2 millions d'écus
- Initiative communautaire PME 1994-1999 : 1 milliard d'écus
- Initiative Communautaire ADAPT 1994-1999 : nombreux objectifs PME dans le cadre des 1,4 milliard d'écus de dotation
- Fonds structurels 1994-1999 : cadres communautaires d'appui et autres Initiatives communautaires
- IV^e Programme-cadre RDT 1995-1999 : nombreux objectifs PME dans le cadre des 12,3 milliards d'écus de dotation
- Prêts globaux BEI : 1 milliard d'écus pour la compétitivité des PME
- Bonifications d'intérêts (2 %) : 45 millions d'écus pour 1994 - 22,75 millions d'écus pour 1995
- FEI : 2 milliards d'écus de capital pour garantie puis participations directes prévues.

Exemples de fiches pratiques établies par la cellule « Entreprises-Marché unique »¹

Le programme JOPP ou la création de « Joint Venture » dans les pays d'Europe centrale et orientale

Quelques repères

La procédure dite JOPP est un mécanisme de soutien aux créations d'entreprises conjointes à travers le financement des différentes phases de la création et du développement de ces nouvelles entités.

JOPP s'inscrit dans le cadre du programme PHARE. Ses crédits d'intervention ont été renouvelés en 1994 (20 millions d'écus).

À qui s'adresse JOPP ?

Essentiellement aux PME (c'est-à-dire aux sociétés dont les effectifs sont inférieurs à cinq cents personnes et les actifs nets inférieurs à 10 Mécus)

Quels sont les pays bénéficiaires ?

Tous les États d'Europe centrale et les pays baltes. **JOPP ne concerne pas la CEI** (au 1^{er} janvier 1994). Pour les États ACP, d'Amérique latine et d'Asie, il s'agit du programme ECIP

(1) Le programme JOPP, les Fonds structurels, les Initiatives communautaires

Que finance JOPP ?

1^{re} facilité : co-financement de manifestations

Cette nouvelle facilité regroupe les actions à caractère général qui permettent le développement des entreprises conjointes (séminaires sur les entreprises conjointes).

- organisations éligibles : les intermédiaires financiers en association avec les CCI, fédérations d'industries, etc.

- montant éligible : 75 000 écus par manifestation et 50 % du budget total de l'opération.

2^e facilité : phase préliminaire

Financement des démarches préliminaires à la création d'une entreprise commune (étude de faisabilité, étude de marché, etc.). Il s'agit d'avance sans intérêt couvrant 50 % des coûts éligibles ; cette avance n'est pas remboursable si la Joint Venture est créée.

- Limite maximale :

2 500 écus pour une étude de pré-faisabilité identifiant le partenaire
150 000 écus pour un projet pilote réalisé.

N.B. – Il convient de souligner, dès la proposition de financement, les critères qui permettent d'apprécier la viabilité de l'opération.

3^e facilité : phase de co-financement

Elle s'adresse aux « Joint Venture » déjà créées et à leurs besoins de financement et répond aux besoins de capital supplémentaire en association avec les banques agréées ou un intermédiaire financier offrant un co-financement en fonds propres.

- Montant maximum de l'aide : 1 Mécu

- co-financement autre qu'en fonds propres (prêts)
- co-financement en fonds propres

N.B. – La facilité 3 est exclusivement réservée aux PME.

4^e facilité : phase d'assistance technique

Assistance technique pour renforcer les ressources humaines des « Joints Venture » (exemple : organisation d'une formation sur place).

- La CEE fait un prêt sans intérêts, accordé dans la limite de la moitié des coûts du programme de formation sur une durée de cinq ans. Les prêts sont accordés en écu et remboursés en monnaie locale.

- Montant maximum théorique : 150 000 écus.

N.B. – Le montant maximal des contributions pour les trois dernières phases ne peut excéder 1 Mécu pour une seule et même entreprise conjointe.

Les principales étapes de la procédure

- 1) L'entreprise qui a identifié un partenaire potentiel prend contact avec un intermédiaire financier agréé (cf. liste).
- 2) La banque évalue la recevabilité de la demande et l'introduit auprès de la Commission.
- 3) Évaluation du dossier par un comité de sélection des projets (DG XVIII au Luxembourg).
- 4) Si le projet est accepté, une convention financière est signée entre l'entreprise et son intermédiaire financier.

Le rôle des intermédiaires financiers agréés

La Commission utilise le concours d'intermédiaires financiers qui assurent les missions suivantes :

- promotion du mécanisme
- évaluation des projets présentés
- **préparation des demandes d'intervention** auprès de la CEE
- participation éventuelle au co-financement (facilités 2 et 4)
- suivi de la réalisation des projets (facilité 3).

N.B. - Des frais de dépôt de dossier peuvent être réclamés par les intermédiaires financiers.

Qui contacter ?

En priorité les intermédiaires financiers agréés :

Banque Nationale de Paris, 27 bd des Italiens 75009 - Paris
Jacques POUTARD, tél. 33 1/40 14 59 13 - fax 40 14 50 96

Caisse nationale du Crédit agricole, 33 avenue du Maine
(Tour Montparnasse), 75015 - Paris
Ghislaine D'ARFEUILLE, tél. 33 1/43 23 38 08
fax 43 23 00 80

Compagnie financière de CIC et de l'Union européenne
4 rue Gallion, 75002 - Paris
Daniel CASSAT, tél. 33 1/42 66 70 00 - fax 42 66 78 91

Crédit Lyonnais, 1 rue des Italiens, 75009 - Paris
Richard COSSARDEAUX, tél. 33 1/42 95 15 88
fax 42 95 14 30

Crédit national, 45 rue Saint-Dominique, 75700 - Paris
Catherine GROS et M. PELTIER, tél. 33 1/45 50 90 24
fax 45 56 11 27

Société générale, 29 bd Haussmann, 75009 – Paris
Lubomir CHLADIL, tél. 33 1/40 98 03 07
Gestion des projets : M. CLAIREFOND, tél. 33 1/44 63 78 32
fax 44 63 69 25

Direction générale XVIII
Crédits et Investissements
Équipe d'Assistance JOPP
20, rue Louvigny
L 2920 Luxembourg
Tél. 352/49 70 96 – fax 352/46 70 97

RP FRANCE auprès UE
Cellule « Entreprises-Marché unique »
Pierre Cambazard
14, place Louvain
1 000 Bruxelles
Tél. 229 84 56 – fax 229 84 35

Les fonds structurels

Les trois fonds

La politique régionale de la Communauté s'appuie sur trois fonds structurels et l'IFOP :

- le FEDER (Fonds européen de développement économique régional) ;
- le FSE (Fonds social européen)
- le FEOGA-orientation (Fonds européen d'orientation de garantie agricole – section orientation)
- l'IFOP (Instrument financier d'orientation de la pêche)

Le FEDER contribue à la correction des principaux déséquilibres régionaux par une participation à l'ajustement structurel (en terme d'infrastructures de transports par exemple) des régions en retard de développement ou en déclin industriel.

Le FSE a pour mission de promouvoir les facilités d'emploi et la mobilité géographique des travailleurs, notamment dans les zones en retard de développement.

Le FEOGA-orientation, fraction du FEOGA qui finance la Politique agricole commune, accorde des aides à l'adaptation des structures d'exploitations agricoles.

Depuis 1994, l'IFOP (Instrument financier d'orientation de la pêche) accorde des aides pour l'adaptation de l'industrie de la pêche à la politique communautaire de la pêche.

Les cinq objectifs

La Communauté a choisi de concentrer son aide sur cinq objectifs prioritaires :

- objectif 1 : les régions en retard de développement ;
- objectif 2 : les zones en déclin industriel ;
- objectif 3 : le chômage de longue durée et l'insertion professionnelle des jeunes ;
- objectif 4 : l'adaptation des travailleurs aux mutations industrielles ;
- objectif 5a : la modernisation des structures agricoles ;
- objectif 5b : les zones rurales à développer.

Les régions éligibles

Les objectifs 1, 2, et 5b de l'Union européenne sont territorialisés. Les régions éligibles à chacun de ces trois objectifs sont déterminées par la Commission après négociations avec l'État membre concerné. La liste de ces régions est disponible à la cellule Entreprises. Les objectifs 3, 4 et 5a ont cours sur tout le territoire de l'Union.

Les enveloppes disponibles

Les enveloppes financières sont définies par objectif et par État membre. Le tableau ci-dessous reprend cette répartition pour les Cadres communautaires d'appui (en Mécu 94) :

	Objectif 1	Objectif 2*	Objectif 3	Objectif 4	Objectif 5a	Objectif 5b	Total**
Belgique	730	160	372	93	192	77	1 784
Danemark	0	56	241	60	262	54	729
Allemagne	13 640	733	1 554	388	1 134	1 227	19 409
Grèce	13 980	0	0	0	0	0	13 980
Espagne	26 300	1 130	1 474	369	432	664	31 499
France	2 190	1 765	2 562	641	1 913	2 238	13 074
Irlande	5 620	0	0	0	0	0	5 620
Italie	14 860	684	1 372	343	799	901	19 643
Luxembourg	0	7	18	5	40	6	83
Pays-Bas	150	300	863	216	159	150	2 138
Portugal	13 980	0	0	0	0	0	13 980
Royaume-Uni	2 360	2 142	2 702	675	439	817	11 277
Total	93 810	6 977	11 158	2 790	5 368	6 134	133 214

* Pour la période 94-96 seulement

** Estimation effectuée en doublant l'enveloppe de l'objectif 2 sur 94-96

Le type d'actions financées

Type d'actions	Instruments
investissements publics dans le domaine des infrastructures (transport, télécommunications, énergie, environnement, santé, éducation)	FEDER et FEOGA (pour 5b)
investissements productifs privés destinés aux PME ou aux grandes entreprises	FEDER, FSE (pour les mesures d'accompagnement) et FEOGA (5b)
aides à la formation aides à l'embauche	FSE
Études socio-économiques Assistance technique	FEDER, FSE ou FEOGA
Projets pilotes de coopération	FEDER

Le secteur public reste le principal bénéficiaire de ces subventions.

Le mode de financement

Les financements de la politique régionale sont des *subventions non remboursables* qui interviennent pour un montant variant de 15 à 85 % du coût d'un projet, selon les objectifs.

Ces financements peuvent être complétés par des prêts de la Banque européenne d'investissement (BEI) ou des subventions locales (dans la limite d'un plafond fixé par les règles communautaires relatives à la concurrence).

La procédure applicable

Les États membres établissent pour chaque objectif une proposition de programme d'actions sur six ans qui est négociée avec la Commission européenne. Cette dernière adopte alors un document de programmation appelé *Cadre communautaire d'appui (CCA)* qui définit sur six ans (trois ans pour l'objectif 2) les priorités d'intervention des fonds structurels pour l'objectif concerné ainsi que la programmation financière y afférent.

Ces CCA sont ensuite complétés par des *programmes opérationnels* définissant pour chaque secteur industriel ou régions concernés les mesures qui seront financées.

Chaque programme est alors mis en œuvre par un *organisme désigné par l'État membre* (en France, la préfecture de région) qui instruit

les dossiers de financement et les présente à un *Comité de suivi du programme*.

Ce Comité est composé d'un représentant de la Commission et de représentants des autorités nationales et locales. Son rôle est d'assurer le suivi du programme et d'en modifier les composantes si nécessaire. Il sélectionne également les plus gros projets.

Pour en savoir plus...

Contactez le service du SGAR (Secrétariat général à l'action régionale) de votre préfecture de région ou, pour des projets hors France, Didier BRIAND à la cellule « Entreprises-Marché unique »
Tél. 32 2/229 84 59.

Les initiatives communautaires

Les initiatives communautaires ont été confirmées par la réglementation révisée des fonds structurels pour 94-99. Elles permettent à la Commission européenne de mobiliser des moyens financiers pour mener des actions qui revêtent un intérêt particulier pour la Communauté. Rattachées à la politique régionale pour la mise en œuvre et au fonds structurels pour leur financement, elles représenteront 9 % des crédits d'engagements des fonds structurels entre 94 et 99, soit un montant total de 13,45 milliards d'écus.

A la suite d'une large consultation auprès des États membres, des collectivités régionales et locales et des partenaires économiques et sociaux la Commission a retenu sept thèmes d'intervention et quinze initiatives.

Les initiatives communautaires 94-99

Les sept thèmes retenus sont les suivants : coopération transfrontalière, développement rural, régions ultrapériphériques, emploi et développement des ressources humaines, mutations industrielles, initiative urbaine et pêche. Ils se déclinent tous en un ou plusieurs Programmes d'initiative communautaires (PIC). Le tableau ci-dessous reprend un rapide descriptif de chaque PIC ainsi que le budget qui lui est affecté (dont budget réservé à l'objectif 1) en milliards d'écus valeur 94.

Programmes	en Mds d'écus	Objectifs principaux	Zones éligibles
INTERREG II /REGEN	2,9 (2,3)	<p><i>Coopération frontalière :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Mise en oeuvre conjointe de programmes transfrontaliers – Améliorer le flux d'information entre les régions transfrontalières <p>Mise en place de structures administratives communes</p> <p><i>Achèvement des réseaux d'énergie :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Accélérer la création d'infrastructures de transport du gaz naturel dans les régions périphériques – Achever leur interconnection avec le reste de la Communauté 	Toutes les frontières terrestres de la Communauté y compris avec l'Europe orientale ainsi qu'une liste de frontières maritimes
LEADER II	1,4 (0,9)	<p><i>Développement rural</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Susciter des projets innovants portés par des acteurs locaux publics ou privés dans les secteurs d'activité du milieu rural – Faire connaître ces expériences dans toute la communauté 	Zones 5b et 1 Souplesse géographique de 10 % pour zones limitrophes au 5b
REGIS II	0,6 (0,6)	<p><i>Les régions ultrapériphériques</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Promouvoir la diversification des activités économiques – Consolider les liens de ces régions avec la Communauté et favoriser la coopération entre elles – Augmenter leur capacité à faire face aux catastrophes naturelles 	Les DOM, les Canaries, les Açores et Madère
EMPLOI	0,37 0,73 0,3	<p>NOW</p> <ul style="list-style-type: none"> – Promotion de l'égalité des chances en faveur des femmes en matière d'emploi <p>HORIZON</p> <ul style="list-style-type: none"> – Élargissement des perspectives d'emploi des personnes handicapées ou défavorisées <p>YOUTHSTART</p> <ul style="list-style-type: none"> – Promotion de l'intégration des jeunes sur le marché du travail 	Ensemble du territoire communautaire
ADAPT	1,4 (0,4)	<ul style="list-style-type: none"> – Accélérer l'adaptation de la main-d'oeuvre aux mutations industrielles – Accroître la compétitivité de l'industrie, des services et du commerce – Prévenir le chômage en améliorant la qualification et en développant la souplesse de la main-d'oeuvre – Anticiper et accélérer le développement de nouveaux emplois 	Ensemble du territoire communautaire
RECHAR II	0,4 (0,1)	<i>Reconversion économique des bassins charbonniers</i>	Certaines zones obj. 1, 2 et 5b
RESIDER II	0,5 (0,1)	<i>Reconversion économique des zones sidérurgiques</i>	Certaines zones obj. 1, 2 et 5b
KONVER	0,5 0,2	<p><i>Reconversion des industries de l'armement</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Accélérer la diversification des activités économiques dans les zones fortement tributaires du secteur de l'armement 	Certaines zones obj. 1, 2 et 5b Souplesse géographique de 50 % pour zones hors objectif

Programmes	en Mds d'écus	Objectifs principaux	Zones éligibles
RETEX II	0,5 (0,4)	<i>Reconversion des zones fortement dépendantes du secteur textile-habillement</i>	Certaines zones obj. 1, 2 et 5b
Industrie Textile Portugal	0,4 (0,4)	<i>Modernisation de l'industrie textile-habillement du Portugal</i>	Portugal
PME	1 (0,8)	<ul style="list-style-type: none"> – Adapter les PME-PMI (industrielles ou de service) au Marché unique – Leur permettre d'acquérir une compétitivité sur le plan international 	Toutes les zones 1, 2 et 5b
URBAN	0,6 (0,4)	<i>Politique urbaine</i> <ul style="list-style-type: none"> – Apporter une aide aux collectivités en vue de mettre en place les équipements nécessaires pour attirer l'activité économique dans les zones urbaines en difficulté 	50 villes de la Communauté dont 5 à 7 en France
PESCA	0,25 (0,1)	<i>Restructuration du secteur de la pêche</i> <ul style="list-style-type: none"> – Mettre le secteur de la pêche en condition de réussir sa mutation – Aider à en supporter les contraintes économiques et sociales 	Les zones dépendantes de la pêche en obj. 1, 2 et 5b Souplesse géographique de 15 % pour les zones hors objectif

Tableau sur les instruments financiers, les programmes communautaires et les PME¹

Interventions communautaires	Montant alloué aux PME en écus	Nombre de PME	Taux de participation des PME sur l'ensemble des projets	Taux de participation des PME sur le budget global
<i>Instruments financiers</i>				
• Fonds structurels (1989-1993) (estimation montants alloués)	6 MM	36 500		13 %
• Banque européenne d'investissement	9,7 MM			
Prêts globaux (1988-1992)				
• Nouvel Instrument Communautaire (NICII et IV) - prêts	3,5 MM			
<i>Programme de recherche et développement technologique</i>				
• Tous programmes confondus en 1991 et 1992 dont :	167 M	1 004	11,5 %	12 %
– Brite-Euram qui comprend :			32 %	25 %
. Primes de faisabilité	5,6 M	192 (projets)	100 %	100 %
. CRAFT	26 M	255 (projets)	100 %	100 %
– Joule			16 %	19 %
• Technologies de l'information et télécommunications :				
– technologies de communication			80 %	
– technologies de l'information			65 %	
– systèmes télématiques			95 %	

(1) Source : Rapport de la Commission européenne en matière de coordination des activités en faveur des PME 1994.

Interventions communautaires	Montant alloué aux PME en écus	Nombre de PME	Taux de participation des PME sur l'ensemble des projets	Taux de participation des PME sur le budget global
- Value PME	2,1 M	300	100 %	100 %
- Euromanagement - RDT		657	100 %	100 %
- Sprint 90 Mécus (1989-1993)		95 200		
- Thermie (90-93)	175 M	311 projets	59 %	41 %
- CECA	26 M			48 %
<i>Programme de formation professionnelle</i>				
- Eurotecnet		46 projets	18 %	
- Comett		7 000 (direct) 30 000 (indirect)	75 %	
- Force		1 250	62 %	
<i>Programme de coopération internationale</i>				
- Programme PHARE-PME	95 M		100 %	100 %
- JOPP (1991-1993)	17 M		93,3 %	
- MED-INVEST (1993-1995)	12,2 M		100 %	100 %
- AL - INVEST (1993-1995)	18,5 M		100 %	100 %
- ECIP 1992	20 M	186 projets		
1993	39 M			

Principales définitions des PME en usage au niveau communautaire¹

Domaine concerné	Nombre maximum d'employés	Chiffres d'affaires maximum (millions d'écus)	Total du bilan maximum (millions d'écus)	Indépendance	Autres critères
Aides d'État PME ^(a) (JOCE C213 du 19.08.92)					
– petites entreprises	50	5	2	Maximum 25 % du capital détenu par une grande entreprise (sauf exceptions)	-
– moyennes entreprises	250	20	10	-	-
Comptes annuels / simplification PME ^(b)					
– petites sociétés	50	5	2,5	-	-
– moyennes sociétés	250	20	10	-	-
Assurance non-vie ^(c) (Directive 88/357)	250	12,8	6,2	-	-
TVA - Exonération (6 ^e directive)	-	0,005	-	-	-
BEI - Prêts globaux	500	-	-	Maximum 1/3 du capital détenu par une grande entreprise	Montant net de l'actif immobilisé ≤ 75 Mécus

(1) Source : Rapport de la Commission européenne en matière de coordination des activités en faveur des PME 1994.

Domaine concerné	Nombre maximum d'employés	Chiffres d'affaires maximum (millions d'écus)	Total du bilan maximum (millions d'écus)	Indépendance	Autres critères
BEI - Prêts bonifiés (en discussion)	250	20	10	Maximum 25 % du capital détenu par une grande entreprise (sauf exceptions)	-
Statistiques PME :					
- micro	0,1-9	-	-	-	-
- petites	10-19, 20-49, 50-99	-	-	-	-
- moyennes	100-199, 200-249, 250-499	-	-	-	-
- grandes	+ 500	-	-	-	-
Recherche et développement					
- CRAFT	500	38	-	Maximum 1/3 du capital détenu par une grande entreprise	-
- primes de faisabilité	-	-	-	-	-

- a) Il suffit que l'un des deux critères - chiffre d'affaires ou bilan - soit vérifié en plus du critère du nombre d'employés.
- b) Il suffit que deux des trois critères - nombre maximum d'employés, chiffre d'affaires ou bilan - soient vérifiés.
- c) Il suffit que deux des trois critères soient vérifiés.

Liste de quelques rapports consultés

Évaluation de la politique menée par la Communauté économique européenne en faveur de l'entreprise. Rapport élaboré par la société Deloitte et Touche Conseil, septembre 1993

Rapport sur la politique des collectivités locales en matière de commerce extérieur par Laurence Douvin, novembre 1993

Croissance, compétitivité et emploi : les défis et les pistes pour entrer dans le XXI^e siècle. Livre blanc de la Commission européenne, 1993

Rapport au ministre de l'Industrie, des Postes et Télécommunications et du Commerce extérieur, et au ministre des Entreprises et du Développement économique, concernant le développement économique local et l'emploi dans les PME, par Hervé Novelli, député de l'Indre-et-Loire, décembre 1993

Le marché intérieur de la Communauté. Rapport annuel 1993 de la Commission européenne, 1994

Étude sur les conditions d'activité en pays voisins des entreprises artisanales du bâtiment et des services implantées en zone frontalière. APCM, janvier 1994

Rapport sur le dispositif français d'aide à l'exportation par Brigitte de Gastines, juin 1994

Achever la réalisation d'un vrai Marché unique pour renforcer nos entreprises. Rapport présenté par Jean-Claude Karpeles. CNPF, juin 1994

5^e rapport périodique de la Commission européenne sur la situation et l'évolution socio-économique des régions de la Communauté, juillet 1994

Rapport sur la réforme des chambres de commerce et d'industrie par Alain Gerolami, préfet honoraire, août 1994

4^e rapport d'activité de la Commission européenne en matière de politique d'entreprise. Année 1993, septembre 1994

(1) Beaucoup de notes et de documents nous ont également été remis. Il n'est pas possible de les citer tous ici, mais que leurs auteurs en soient remerciés.

Rapport de la Commission européenne en matière de coordination des activités en faveur des petites et moyennes entreprises (PME), septembre 1994

2^e rapport annuel de l'Observatoire européen pour les PME, septembre 1994

Une Europe plus efficace pour la croissance et l'emploi. Mémoire présenté par le CNPF pour la présidence française de l'Union européenne, septembre 1994

L'impact du marché intérieur sur les PMI-PME. Enquête effectuée par les Euro-Info-Centres de Paris et de Strasbourg, décembre 1994

Table des matières

Sommaire	5
Préface	7
Avant-propos	9
Introduction	11
 Première partie	
Le constat	13
Chapitre 1	
Quelques données économiques	15
La place des PME dans l'économie européenne	15
Les PME françaises	16
La France et le Marché unique européen	16
Chapitre 2	
La réglementation européenne et le Marché unique	19
État d'avancement de la réalisation du Marché unique	19
Harmonisation des règles techniques et reconnaissance mutuelle	19
Marchés publics	21
Application de la réglementation européenne	22
Chapitre 3	
La politique de l'Union européenne en faveur des entreprises, et notamment des PME	25
Présentation générale	25
L'amélioration de l'environnement des entreprises	26
- Simplification administrative	26
- Prise en compte des besoins des entreprises dans l'élaboration de la législation communautaire	26
- Transmission des entreprises	26

–Fiscalité des PME	26
–Délais de paiement	27
–Créations d'emplois dans les services de proximité	27
Les actions opérationnelles	27
Information communautaire	27
Accès au financement et au crédit	27
Coopération entre entreprises	28
–Développement du partenariat	28
• Les réseaux (BRE et BC-NET)	28
• Les salons	30
• L'encouragement aux réseaux d'entreprises	31
–Amélioration de la sous-traitance	31
Qualité du management et adaptation des PME aux innovations techniques et industrielles	32
Le financement	33
 Chapitre 4	
Les programmes communautaires	35
Le budget communautaire	35
Les fonds structurels	35
Les principes généraux	35
L'utilisation des fonds par les entreprises	37
Les conditions de mise en œuvre des fonds structurels en France	39
Les conséquences pour les entreprises françaises de la mise en œuvre des fonds dans les autres États membres	40
L'initiative communautaire en faveur des PME	41
Le IV ^e Programme-cadre de recherche et de développement (PCRD)	44
Présentation du programme	44
La participation des PME aux programmes de recherche et de développement	46
La participation des entreprises françaises aux programmes de recherche et de développement de l'Union européenne	51
Les programmes PHARE et TACIS	52
Présentation du programme PHARE	52
Présentation du programme TACIS	53
La participation des entreprises françaises aux programmes PHARE et TACIS	53
L'évaluation des parts de marché dans les programmes communautaires	54
 Chapitre 5	
L'information sur le marché intérieur européen	57
Les différents aspects de l'information sur le Marché unique	57
Les structures d'information en France	59
Les Euro-Info-Centres (EIC)	59
• Information aux entreprises	60
• Assistance et conseil	60

• Diffusion de l'information communautaire	60
• Retour vers la Commission	60
• Coopération inter-EIC	61
Les autres structures d'information de l'Union européenne en France	62
Le rôle de l'Administration française	63
Les collectivités territoriales, les chambres de commerces et d'industrie et les organisations professionnelles	64
Les autres structures d'information	65
Les structures françaises auprès des institutions de l'Union européenne	65
La cellule « Entreprises-Marché unique » de la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne	65
Les représentations des collectivités locales, des chambres de commerce et d'industrie, des organisations professionnelles et des entreprises	66
– Les collectivités territoriales	67
– Les organismes publics	67
– Les organismes consulaires	68
– Les organisations professionnelles	70
– Les entreprises	71
– Les cabinets de « lobbying »	71
Le dispositif d'information sur les conditions locales du marché	72
Le rôle des cabinets ou organismes de conseil	73
Chapitre 6	77
Quelques exemples d'autres pays	77
Le Royaume-Uni	77
Situation générale	78
L'information	79
La concertation sur les projets européens	79
Le traitement des entraves aux échanges	79
L'utilisation des programmes communautaires par les entreprises britanniques	79
L'accès des entreprises françaises au marché britannique	80
La République fédérale d'Allemagne	80
Situation générale	81
L'information	82
La concertation sur les projets européens	82
L'aide aux entreprises et les programmes européens	83
L'accès des entreprises françaises au marché allemand	83
L'Espagne	83
Situation générale	84
L'information	85
La concertation sur les projets européens	85
L'accès des entreprises espagnoles aux programmes communautaires et au marché européen	86
L'accès des entreprises françaises au marché espagnol	87
Les autres États membres de l'Union européenne	87
La Belgique	87

Le Danemark	88
La Grèce	88
L'Irlande	89
L'Italie	90
Le Luxembourg	90
Les Pays-Bas	91
Le Portugal	91
Les États-Unis	92

Chapitre 7

Le marché intérieur vu de l'entreprise 93

La tonalité générale des réactions reçues 93

Histoires vraies 95

Entraves aux échanges 95

Distorsions de concurrence 97

Difficultés dans les relations entre entreprises 98

Difficultés dues aux réglementations européennes 99

Difficultés d'accès aux programmes communautaires 100

Deuxième partie

L'appréciation de la situation et les propositions

101

Chapitre 1

Les grandes lignes d'une action 103

L'information sur le Marché unique 103

La prise en compte par l'Union européenne de la spécificité des PME 104

Les relations entre entreprises de l'Union européenne 104

L'accès des entreprises françaises aux programmes communautaires 105

Chapitre 2

Soixante-sept propositions pour une Europe plus proche des entreprises 107

L'information 108

Renforcer la proximité 110

Mobiliser les chefs d'entreprise français sur l'objectif du Marché unique 112

Mieux utiliser les capacités d'information de l'Administration 116

Renforcer les moyens d'informer et mettre en place des mécanismes de coordination 118

Mieux informer au niveau des institutions européennes 120

L'action de l'Union européenne ou des États membres vis-à-vis des entreprises 122

Porter l'effort sur l'application des réglementations plutôt que sur l'établissement de nouvelles règles 122

- Renforcer la coopération entre les administrations nationales 122

- Mieux harmoniser au niveau européen les conditions d'application des réglementations	124
- Faciliter la lutte contre les mesures individuelles injustifiées d'entrave aux échanges	125
- Concentrer les efforts d'harmonisation sur quelques sujets importants	127
Simplifier et décentraliser les programmes et les procédures communautaires	129
Améliorer la concertation en amont et l'évaluation en aval	134
- Renforcer les procédures de concertation sur les projets de réglementation européenne	134
- Clarifier les conditions d'élaboration des projets de réglementation européenne	138
- Développer l'évaluation des actions	139
Le développement européen des PME	140
Permettre aux PME de bénéficier davantage des programmes communautaires	140
Permettre aux PME de renforcer leurs moyens humains sur le Marché unique	141
Faciliter le recours au conseil extérieur en matière européenne	143
Aider la mise au point de partenariats	145
Inciter les PME à établir des « plans Europe »	146
Chapitre 3	
Rappel des propositions	149
Conclusion	155
Annexes	
Annexe 1	
Liste des personnalités rencontrées	159
Responsables politiques et administratifs	159
Représentants des milieux économiques et des entreprises	162
Euro-Info-Centres	166
Organismes de conseil, établissements financiers et divers	167
Annexe 2	
Liste des Euro-Info-Centres français	169
Annexe 3	
La cellule « Entreprises Marché unique » de la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne	177
Les missions de la cellule Entreprises-Marché unique	177
Les domaines d'intervention	178
La diffusion de l'information	178
Annexe 4	
Liste des Représentations françaises à Bruxelles	181
Liste des délégués permanents français représentants auprès de l'Union européenne	181

Organismes d'intérêt général et associations professionnelles	181
Collectivités locales	187
Entreprises, consultants et cabinets d'avocats	190
Annexe 5	
La politique de l'Union européenne en faveur des PME	201
Résolution du Conseil sur le libre essor de la dynamique et du potentiel d'innovation des petites et moyennes entreprises, y compris l'artisanat et les micro-entreprises dans une économie concurrentielle	201
Annexe 6	
Exemples de fiches pratiques établies par la cellule « Entreprises-Marché unique »	209
Le programme JOPP ou la création de « Joint Venture » dans les pays d'Europe centrale et orientale	209
Quelques repères	209
À qui s'adresse JOPP ?	209
Quels sont les pays bénéficiaires ?	209
Que finance JOPP ?	210
Les principales étapes de la procédure	211
Le rôle des intermédiaires financiers agréés	211
Qui contacter ?	211
Les fonds structurels	212
Les trois fonds	212
Les cinq objectifs	213
Les régions éligibles	213
Les enveloppes disponibles	213
Le type d'actions financées	214
Le mode de financement	214
La procédure applicable	214
Pour en savoir plus...	215
Les initiatives communautaires	215
Les initiatives communautaires 94-99	215
Annexe 7	
Tableau sur les instruments financiers, les programmes communautaires et les PME	219
Annexe 8	
Principales définitions des PME en usage au niveau communautaire	221
Annexe 9	
Liste de quelques rapports consultés	223

Nicolas Forissier a cherché, au cours de sa mission, à apprécier les difficultés concrètes rencontrées par les chefs d'entreprise sur le terrain, lorsqu'ils cherchent à se développer sur le Marché unique européen. Rédigé à l'issue de nombreuses discussions (plus de cent soixante personnes rencontrées) et de déplacements dans d'autres États membres de l'Union européenne, ce rapport analyse quatre grands aspects : l'information des entreprises sur le Marché unique ; la prise en compte par l'Union européenne de la spécificité des PME ; les relations entre entreprises de l'Union européenne ; l'accès des entreprises aux programmes communautaires.

Le rapport de Nicolas Forissier présente soixante-sept propositions pour améliorer le fonctionnement pratique et l'utilisation du marché intérieur, au service de nos entreprises. Ces propositions sont regroupées autour de trois thèmes :

- clarifier et amplifier les actions d'information et de sensibilisation des entreprises sur les évolutions du Marché unique ;**
- simplifier les procédures, les rouages et les programmes communautaires et les adapter aux spécificités des PME afin que le Marché unique leur devienne réellement accessible ;**
- donner aux PME les moyens de vaincre les obstacles qui freinent leur développement sur le marché européen.**

9 782110 033758



La documentation Française



3 1112 00005218 9