

Avis du Comité économique et social sur la «Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen, au Comité économique et social et au Comité des régions sur la compétitivité des entreprises européennes face à la mondialisation — Comment l'encourager»

(1999/C 329/12)

Le 22 janvier 1999, la Commission a décidé de consulter le Comité économique et social, en vertu de l'article 198 du Traité instituant la Communauté européenne, sur la communication susmentionnée.

La section «Marché unique, production et consommation», qui était chargée de préparer les travaux du Comité en la matière, a adopté son avis le 22 juillet 1999. (rapporteur: M. Morgan).

Lors de sa 366^e session plénière des 22 et 23 septembre 1999 (séance du 23 septembre 1999), le Comité économique et social a adopté le présent avis par 92 voix pour 23 voix contre et 21 abstentions.

1. Introduction

1.1. Dans son document de réflexion, la Commission ne cherche aucunement à établir une typologie systématique des entreprises européennes auxquelles fait référence la communication. Pour les besoins de son avis, le Comité propose la typologie suivante:

A. Grandes entreprises:

A1 entreprises nationalisées;

A2 sociétés anonymes ayant leur siège en Europe;

A3 sociétés anonymes n'ayant pas leur siège, mais ayant des établissements, en Europe.

B. Petites et moyennes entreprises:

B1 cotées en bourse;

B2 non cotées en bourse;

B3 financées par du capital-risque.

1.2. La communication a pour but d'examiner comment relever les défis auxquels l'Europe doit faire face afin de profiter de la mondialisation. Cela oblige à envisager, pour chacune des catégories d'entreprises énumérées ci-dessus, la capacité de ces entreprises à participer à la concurrence dans l'économie mondiale afin de contribuer à la croissance du PIB et à la création d'emplois dans l'Union européenne. La thèse présentée dans la communication est que, pour se donner cette capacité, les entreprises devront s'adapter et que, parallèlement, une réponse politique est nécessaire à la fois de la part de l'Union européenne et de la part des États membres.

1.3. Comme tous les avis du CES, celui-ci reste fidèle aux objectifs du modèle social européen — santé, éducation, sécurité sociale et emploi — dont dépendent les qualifications et le bien-être des citoyens de l'Union européenne. Toutefois, le présent avis exprime des préoccupations que suscite la mise en œuvre de ce modèle: précisément, il s'agit du financement de la prévoyance sociale par des taxes sur les salaires plutôt que par l'impôt sur le revenu et de la nature des réglementations qui protègent la sécurité de l'emploi.

1.4. La communication fait allusion un certain nombre de fois au modèle économique des États-Unis, dans un sens favorable. La question qui se trouve au cœur du présent avis est celle de savoir comment obtenir des résultats du type de ceux qui sont obtenus aux États-Unis, mais à l'intérieur des structures et des réglementations du modèle social européen. C'est, en particulier, un défi culturel que constitue l'encouragement à prendre des risques à l'intérieur de l'État-providence sans mettre en péril l'État-providence lui-même.

1.5. La mondialisation signifie que les producteurs du monde entier ont accès à tous les marchés et que les pays où les coûts sont faibles acquièrent un avantage relatif dans les activités industrielles de base ayant un caractère répétitif. Les forces d'évolution qui ont été mises en marche exigent que les pays les plus développés prennent la tête dans les industries de haute technologie et à forte valeur ajoutée qui utilisent des ressources humaines qualifiées. Cela aura aussi des effets perturbateurs; une crise des secteurs à faible technologie est probable, ce qui fera naître des tensions là où, éventuellement, existent des rigidités ou de l'inflexibilité dans l'économie. La capacité de l'Europe à affronter ces défis constitue un thème récurrent de la communication de la Commission ainsi que du présent avis. Cette capacité dépendra aussi de la manière dont la Commission réussira à négocier un nouvel ordre mondial du commerce international et à améliorer le fonctionnement des marchés internationaux des capitaux.

1.6. La compétitivité exige qu'une entreprise puisse ajouter de la valeur à des facteurs de production et qu'elle s'assure une clientèle sur des marchés ouverts. Le rôle des pouvoirs publics est de faire en sorte que l'environnement réglementaire soit favorable et que l'imposition des entreprises et l'imposition des salaires ne soient pas punitives. D'une manière générale, il convient de préserver dans ce contexte les intérêts de tous les associés ainsi que de protéger et de développer l'emploi.

2. Les entreprises européennes et le capitalisme de marché

2.1. Les grandes entreprises

2.1.1. Jusqu'à récemment, nombre d'entreprises comptant parmi les plus grandes d'Europe étaient des monopoles publics, ce qui a fait que l'Europe ne s'est pas engagée dans certains secteurs de l'économie mondiale. Des secteurs clés de l'économie européenne se sont trouvés fragmentés par les frontières dans quinze pays différents. Le développement du Marché unique dans l'Union européenne a fait disparaître un grand nombre de ces contraintes.

2.1.2. La libéralisation de secteurs du marché et la privatisation d'entreprises au cours de la dernière décennie ont commencé à améliorer la situation; cependant, il reste encore beaucoup à faire:

- (a) la communication évoque le fait que les entreprises européennes travaillant pour la défense ne sont pas parvenues à se consolider. Mais, à la différence des industries travaillant pour la défense aux États-Unis, les fusions et acquisitions dans le secteur européen de la défense ont été inhibées par les nationalisations et l'intervention de l'État qui utilise fréquemment dans ce but sa part privilégiée du capital;
- (b) la communication fait grand cas d'un monde en réseau, mais en raison du retard excessif avec lequel a été libéralisé et privatisé le secteur des télécommunications, les prix se sont établis, en Europe, à un niveau suffisamment élevé pour décourager l'utilisation d'Internet par le public;
- (c) le développement et l'exploitation commerciale des RTE (réseaux transeuropéens) risquent encore d'être freinés par des monopoles publics dans le secteur de l'électricité et dans le secteur ferroviaire;
- (d) les anciennes industries nationalisées et les anciens secteurs industriels réglementés revêtent, dans de nombreux cas, une importance primordiale pour la mise en place en Europe d'une infrastructure d'entreprise qui soit concurrentielle au niveau des coûts et qui soit de haute qualité. La réalisation de cette infrastructure, qui a commencé au cours de la dernière décennie, est loin d'être achevée, et cela pénalise la compétitivité des entreprises de l'Union européenne en général.

2.1.3. La libéralisation de secteurs industriels tels que les télécommunications et la radiodiffusion a finalement stimulé l'apparition d'un grand nombre de nouvelles entreprises de haute technologie, à croissance rapide et qui ont réussi dans leur domaine. L'apparition et la croissance continues de nouvelles entreprises dans des secteurs tels que les technologies de la société de l'information, la biotechnologie et la technologie des énergies renouvelables appellent de nouvelles évolutions prudentes dans le sens de la déréglementation et appellent aussi une protection contre les abus de position dominante.

2.1.4. Exception faite du Royaume-Uni, la capitalisation boursière sur les autres places de l'Union européenne est étonnamment faible. La raison en est, en partie, que certaines grandes entreprises restent partiellement la propriété de l'État, mais aussi qu'un nombre très important de grandes entreprises qui ont leur siège en Europe sont des entreprises dont le capital n'est pas ouvert au public, autrement dit: qui ne sont cotées sur aucun marché boursier. Bien entendu, le fait que le capital ne soit pas ouvert au public a beaucoup d'avantages, surtout pour les propriétaires de ces entreprises. L'inconvénient est que cela limite l'accès aux capitaux internationaux. Il y a donc là un frein potentiel aux aspirations mondiales des entreprises européennes concurrentielles. La réponse politique nécessaire, face à cette situation, doit consister à faire en sorte que les régimes fiscaux ne gênent pas la vente et l'introduction en bourse des entreprises dont le capital n'est pas ouvert au public. L'introduction en bourse de sociétés non cotées a aussi l'avantage pour les associés d'accroître la transparence des opérations de gestion.

2.1.5. Dans de nombreux pays européens, les participations au capital des sociétés manquent de transparence en raison de situations complexes de participations croisées qui font fréquemment intervenir les banques. C'est pourquoi l'on constate que la pression des actionnaires pour obtenir des améliorations de l'efficacité de la gestion est relativement faible.

2.1.6. Le CES est favorable à l'idée selon laquelle les entreprises établies en Europe sont des entreprises «européennes», quel que soit le lieu de leur siège social.

2.1.7. À mesure que les entreprises accèdent à une dimension mondiale, elles accèdent aussi à la capacité de créer ou de détruire des emplois en Europe. De nombreux emplois ont été exportés hors de pays de l'Union européenne au cours de la dernière décennie. De telles entreprises vont de plus en plus comparer l'intérêt relatif de l'Europe comme lieu d'implantation d'activités productives avec d'autres lieux d'implantation sur la planète.

2.1.8. Les investissements étrangers en Europe contribuent dans une large mesure à l'emploi et au PIB de l'Union européenne, et les entreprises concernées se préoccupent naturellement de la compétitivité relative de leurs filiales implantées dans l'Union européenne. À mesure que la mondialisation se généralise, et que le même groupe d'entreprises, quel que soit le lieu du siège (Europe, Asie, États-Unis, ...), devient omniprésent, la localisation effective du siège de ces entreprises a de moins en moins d'importance. Les entreprises prennent leurs décisions d'investissement en fonction de l'intérêt que présentent pour elles les lieux d'implantation possible dans différents pays et différentes régions du monde.

2.1.9. Parmi les éléments essentiels à prendre en considération par rapport à une implantation «propice à l'entreprise», il faut citer: les qualifications de la main-d'œuvre, le coût de l'emploi, la fiscalité, les infrastructures matérielles et le cadre juridique. Un dialogue social qui fonctionne bien, l'harmonie sociale, la motivation au travail et les marchés locaux ont aussi de l'importance. Ce sont ces questions que devraient privilégier les responsables politiques. Le défi auquel sont confrontés les lieux d'implantation dans l'Union européenne est la question de savoir comment maintenir l'équilibre entre, d'une part, la supériorité des compétences de leur main-d'œuvre et la qualité des infrastructures et de l'environnement et, d'autre part, les coûts que doivent assumer les entreprises (cf. paragraphes 1.4 à 1.6).

2.2. Les petites et moyennes entreprises

Presque toutes les entreprises appartiennent à la catégorie petite et moyenne. Il y a, en réalité, très peu de grandes entreprises. La plupart des PME cotées en bourse sont de dimension moyenne, et le nombre de salariés y est plus proche de 200 que de 20. Pour les besoins de la présente analyse, il convient de les regrouper avec les grandes entreprises.

2.2.1. Dans des pays comme l'Allemagne et l'Italie, les PME non cotées en bourse sont la colonne vertébrale de l'économie. Traditionnellement, elles sont financées par des capitaux d'origine familiale, et non par du capital-risque. À mesure que les générations changent, de nombreuses entreprises de ce type recherchent des capitaux et des actionnaires à l'extérieur. Une fois encore, il importe de ne pas inhiber de telles évolutions. Bien entendu, il importe que les capitaux s'orientent vers des investissements productifs, et non vers la pure spéculation.

2.2.2. Dans le texte de la communication, il est beaucoup question du capital-risque — surtout dans la version américaine de celui-ci — et du rôle qu'il peut jouer dans la création

et la croissance des PME⁽¹⁾. Le capitalisme américain est porteur de risques considérables et de récompenses considérables pour tout le monde: les «capital-risqueurs», les entrepreneurs et les salariés. Les entrepreneurs et leurs salariés ont droit à des intéressements portant sur une part du capital de l'entreprise bien supérieure à ce qui est la norme institutionnelle en Europe occidentale. Le fait que les entreprises à risque puissent aussi bien échouer que réussir est une composante du système. Cela n'interdit pas à un entrepreneur de tenter un nouvel essai. Le rôle du NASDAQ⁽²⁾ est de permettre aux «capital-risqueurs» de vendre leurs parts à des actionnaires dès que l'affaire a suffisamment progressé pour être vendable, de sorte que le capital-risque puisse ensuite être recyclé dans de nouvelles entreprises.

2.2.3. Les entreprises européennes à risque peuvent être vendues au public sur un certain nombre de places boursières nationales et l'EASDAQ⁽³⁾ et le NASDAQ sont également accessibles. Le public européen est très réceptif envers ce type d'investissement, de telle sorte que les «sorties» de capital-risque sont assurées. Les infrastructures des marchés européens des capitaux sont encore en-deçà de la masse critique, de telle sorte que l'accès aux capitaux est difficile pour les entrepreneurs. Il existe aussi une relative pénurie d'entreprises à risque européennes dans le secteur des technologies de pointe. C'est en l'absence de telles entreprises que le capital-risque en est réduit à refinancer les entreprises familiales et à aider à la restructuration d'entreprises européennes au moyen de rachats d'entreprises par les dirigeants⁽⁴⁾.

2.2.4. En tant que manifestation de la capacité créatrice de «l'homme» et dans le contexte du chômage élevé, la création d'une entreprise et la création d'emplois dont celle-ci s'accompagne devraient faire l'objet d'une importante reconnaissance sociopolitique. Ce n'est malheureusement pas toujours le cas. La conséquence en est une «fuite» hors de l'Union européenne de nombreux entrepreneurs en puissance. Pour rectifier cette situation, le Comité est favorable à un bon nombre des idées exprimées dans la communication:

- il faut, en effet, encourager la prise de risque;
- il faudrait atténuer le stigmate qui frappe la faillite non frauduleuse en mettant en place des réglementations appropriées en matière de faillite et d'insolvabilité (bien que cet objectif puisse être difficile à atteindre);
- il conviendrait d'étudier le régime fiscal des petites entreprises et la question de la charge des taxes sur les salaires;
- le régime de l'impôt sur les plus-values ne devrait pas pénaliser les entrepreneurs ou les salariés qui s'enrichissent en étant actionnaires ou en étant intéressés au capital de l'entreprise;
- il conviendrait de réviser les droits de succession et les impôts sur les successions en vue d'assurer la survie des entreprises familiales;

(1) Cf. «Proposition de décision du Conseil concernant des mesures d'assistance financière aux petites et moyennes entreprises (PME) innovantes et créatrices d'emploi — Initiative en faveur de la croissance et de l'emploi», JO C 157 du 25.5.1998, p. 71.

(2) NASDAQ = National Association of Securities Dealers Automated Quotations.

(3) EASDAQ = European Association of Securities Dealers Automated Quotations.

(4) JO C 235 du 27.7.1998, p. 13.

- les systèmes nationaux de reconnaissance des services rendus devraient s'appliquer aussi aux entrepreneurs qui créent de l'emploi dans une mesure significative;
- les entrepreneurs qui opèrent dans les secteurs des technologies de pointe sont en train de devenir mondialement des modèles auxquels l'on veut s'identifier: les pays de l'Union européenne devraient encourager ceux qui se trouvent chez eux;
- il nous faut, en effet, exposer les étudiants à la culture d'entreprise et faire de l'enseignement de la gestion des entreprises une composante importante de l'enseignement universitaire;
- il faut que les universités aient un comportement d'entreprises dans l'exploitation de leurs technologies;
- les parcs d'entreprise pour le transfert de technologies représentent un potentiel important et de tels parcs devraient être rattachés aux principaux établissements d'enseignement supérieur technologique.

2.2.5. Outre qu'ils bénéficient de la «fuite» des entrepreneurs, les États-Unis exercent aussi un attrait sur les spécialistes en technologies qui sont intéressés par les possibilités d'emploi. Il faut probablement en conclure que la manière de contrer cette tendance est de faire en sorte que dans l'Union européenne, le secteur des technologies offre des emplois et des perspectives de carrière tout aussi intéressants.

2.2.6. C'est à juste titre que la communication se préoccupe de l'encouragement aux nouvelles entreprises des secteurs des technologies de pointe qui possèdent un potentiel de croissance, de compétitivité à l'échelle mondiale, et de création d'emplois. Il est essentiel de veiller à ce que les disciplines scientifiques et d'ingénierie attirent un nombre suffisant d'étudiants, et ensuite à ce que ces étudiants reçoivent leur enseignement dans un environnement d'entreprise. Il convient d'organiser des concours et de décerner des prix pour concentrer l'attention des étudiants des disciplines scientifiques sur l'innovation et sur les applications. Les petites entreprises isolées qui ne peuvent pas obtenir des aides financières au titre du cinquième programme-cadre sans collaborer avec des tiers ont besoin de soutien de la part de leur gouvernement national. Des aides financières supplémentaires devraient être disponibles pour de nouvelles entreprises technologiques à risque, à la fois sous forme de subventions directes et sous forme d'allègements fiscaux en faveur de la R&D. Il faut aussi améliorer le système de protection de la propriété intellectuelle, en particulier pour aider les entrepreneurs des secteurs des technologies de pointe.

2.2.7. La stimulation de l'offre par l'esprit d'entreprise dans les secteurs technologiques n'est évidemment pas suffisante pour résoudre le problème du retard de l'Europe par rapport aux États-Unis en matière de nouvelles entreprises dans les secteurs des technologies de pointe. Il se pose également une question de demande, aussi bien pour les technologies de la société de l'information que pour les biotechnologies ou les technologies de l'énergie. Dans une certaine mesure, les pouvoirs publics peuvent créer cette demande, mais les mentalités des entreprises et du grand public sont également d'une importance critique.

2.2.8. Dans toute l'Europe, le poids des réglementations et des procédures administratives suscite la colère des entrepreneurs. Lorsqu'elle débute, l'entreprise n'a qu'un ou deux dirigeants. Ils sont entièrement occupés à installer la société et à créer les marchés qui maintiendront l'emploi. C'est pourquoi il y a lieu de réduire les contraintes administratives qui font obstacle à la création d'entreprises et qui rendent difficile la survie des entreprises nouvelles. Dans certains pays, la réaction des autorités est déplorable, qu'il s'agisse d'autoriser la création d'une entreprise ou de maintenir une entreprise en activité.

3. Observations particulières sur le texte de la communication

3.1. Chapitre I — Tendances: le phénomène de la mondialisation

Le Comité admet largement le bien-fondé de l'analyse des tendances qui est présentée dans la communication, analyse qu'il convient de compléter par les précisions ci-après.

3.1.1. La communication met en lumière l'importance des industries qui «dépassent les secteurs plus traditionnels en termes de croissance, de capitalisation et de capacité à l'exportation». Les sociétés qui font partie de ces secteurs disposent de peu d'actifs en dehors du capital humain. Après une décennie où la création d'emploi aux États-Unis a été, en Europe, uniquement synonyme d'emplois «Mac», la communication révèle ce que sont les effets réels: «Entre 1995 et 1996, les industries des technologies de l'information et l'électronique ont ajouté 250 000 emplois à l'économie américaine. Deux millions d'emplois dérivent annuellement de l'industrie du logiciel, qui compte plus de 44 000 compagnies». Le défi auquel est confrontée l'Europe consiste à créer la culture d'entreprise au sein de laquelle de telles entreprises puissent prospérer chez nous.

3.1.2. La communication examine la capacité de l'Europe à être concurrentielle dans ces nouvelles industries, bien qu'il faille considérer que pareille entreprise relève en fait du défi et sera rien moins que simple à mener. Aux États-Unis, les industries de la connaissance et le commerce électronique se développent, après tout, sur un marché qui est l'archétype de l'économie libérale. Ce marché remplit le rôle qui, classiquement, est le sien en tant que «révélateur» de ce qui se vend et de ce qui ne se vend pas, de ce qui «marche» et de ce qui ne «marche» pas, de ce qui réussit et de ce qui échoue. C'est pourquoi certaines entreprises à risque réussissent, mais beaucoup plus important est le nombre de celles qui échouent. Nombre de celles qui réussissent exportent ensuite leur réussite. Le marché américain unifié est beaucoup plus facile à utiliser pour une nouvelle entreprise, même si elle n'exporte pas, que le marché européen, qui est fragmenté.

3.1.3. La communication ne permet pas de distinguer clairement les moyens par lesquels, selon la Commission, l'Europe devrait participer à la concurrence et la manière dont on pourrait adopter certains aspects du modèle américain sans accepter la philosophie libérale sur laquelle repose ce modèle. En cas de faillite d'une entreprise, aux États-Unis, tous les membres de cette entreprise peuvent faire un nouvel essai. Ainsi, le droit à la «découverte» existe pour l'entrepreneur, qui peut poursuivre ses tentatives, comme pour les salariés, qui peuvent continuer à recréer l'entreprise. Toutefois, le modèle américain ne peut pas être transposé tel quel en Europe. Dans l'Union européenne, il faut trouver un équilibre permettant de créer la culture d'entreprise indispensable tout en maintenant la cohésion économique et sociale.

3.2. Chapitre II — Les positions des entreprises européennes

3.2.1. La communication propose les éléments de diagnostic suivants:

- a) Compétitivité: le besoin de nouvelles définitions.
- b) Un positionnement traditionnel plutôt que «porteur» sur le plan industriel.

- c) Identité culturelle et secteur audiovisuel — un défi et une chance.
- d) Politique scientifique et technologique: un effort insuffisant et une organisation perfectible.
- e) Un système peu performant dans le domaine des brevets et du commerce des licences.
- f) Alliances, fusions et acquisitions dans les domaines avancés: une certaine inhibition.
- g) L'Europe ne valorise pas assez le risque.

Si le Comité accepte en grande partie ce diagnostic, il y a lieu, néanmoins, de formuler un certain nombre d'observations qui sont reprises ci-après:

3.2.2. Une utilisation modeste des technologies de l'information

3.2.2.1. Un facteur qui contribue dans une mesure importante à ce phénomène est le coût élevé des télécommunications. Il y a plus fondamentalement matière à préoccupation dans la nature des changements qui doivent être réalisés à l'intérieur de l'entreprise pour que celle-ci puisse tirer pleinement parti des technologies de l'information. Ces changements portent notamment sur la structure organisationnelle, sur le contenu des emplois, sur les méthodes de travail, etc. Le Comité a conscience que la qualité de la gestion des entreprises et le climat qui y règne déterminent en partie le succès des efforts déployés pour encourager l'utilisation des technologies de l'information. Au demeurant, il y a lieu d'étudier plus en détail si la législation européenne est suffisamment adaptée à de telles réorganisations des processus de travail. Dans ce domaine aussi, l'enjeu consiste à trouver le juste milieu évoqué dans les paragraphes précédents, étant entendu, bien évidemment, qu'il faut assurer des conditions de vie et de travail décentes dans l'UE.

3.2.2.2. Utiliser avec succès les technologies de l'information suppose, au plan individuel, un haut niveau de qualifications en ce qui concerne l'informatique. Il s'agit là en partie d'un problème de quantité et de qualité des professionnels de l'informatique qui sont disponibles pour les entreprises sur le marché de l'Union européenne. À cet égard, les possibilités de carrière offertes aux femmes sont insuffisamment développées. Outre les qualifications des professionnels, le niveau général des connaissances, chez les utilisateurs, aussi bien parmi le personnel d'encadrement que parmi le personnel d'exécution, est une question de la plus haute importance au regard de la compétitivité des entreprises européennes. Les personnes douées d'ambition doivent acquérir des connaissances et une compréhension plus poussées dans le domaine informatique et les entreprises qui souhaitent être concurrentielles doivent leur donner les moyens de les acquérir.

3.2.3. La mondialisation tardive des services aux entreprises

3.2.3.1. Selon la communication, l'Europe est en retard par rapport aux États-Unis en ce qui concerne les services aux entreprises, mais la raison de ce retard n'est pas indiquée. La raison est que les marchés des capitaux ont été lents à se développer en Europe. De ce fait, les services relatifs aux premières introductions en bourse, aux fusions et acquisitions, à l'obligation de communication de rapports par les sociétés et à d'autres activités des sociétés anonymes sont insuffisamment développés. Il en résulte que ce secteur est dominé par des banques spécialisées dans les investissements étrangers, des cabinets d'avocats, des courtiers, des comptables, des auditeurs et des cabinets de conseillers en relations publiques financières.

Il existe un déficit connexe d'entreprises européennes dans le secteur des services financiers personnels parce qu'historiquement, les régimes de retraite ont été des régimes publics dans la plupart des États membres et que les marchés boursiers sont insuffisamment développés en tant que réceptacles de l'épargne individuelle.

3.2.3.2. L'autre dimension du développement des entreprises de service est l'externalisation; l'on entend par là la méthode qui consiste, pour les entreprises, à se concentrer sur leurs fonctions essentielles et à sous-traiter les fonctions périphériques de services. Cela entraîne la création d'entreprises de services indépendantes dont la compétence s'exerce dans des activités aussi diverses que la logistique, les opérations de construction, la restauration, les technologies de l'information, les relations publiques, etc. En Europe, cette spécialisation a commencé un peu plus tard.

3.2.3.3. Il est dit dans la communication qu'une «action pour exploiter le potentiel d'emploi dans le secteur des services constitue un élément important d'une stratégie européenne pour l'emploi». L'Union européenne et les États membres pourraient contribuer à ce processus en créant les conditions générales requises. Cela pourrait notamment consister à encourager les administrations à sous-traiter les activités de services qui justifient une partie de leurs effectifs. Cela pourrait aussi améliorer la qualité des services fournis aussi bien aux administrations qu'au public.

3.2.4. Politique scientifique et technologique

Les données qui sont fournies dans la communication ne suffisent pas à expliquer les différences de dépenses de R&D entre les États-Unis, l'Union européenne et le Japon. La R&D concerne les secteurs industriels dans lesquels des entreprises sont actives. Les questions clés sont les montants relatifs qui sont dépensés au niveau sectoriel et le nombre d'entreprises par secteur. De cette façon, nous pourrions au moins déterminer si la R&D des entreprises est déficiente d'un point de vue comparatif: par exemple, Rolls-Royce par rapport à General Electric, Volkswagen par rapport à Ford, Philips par rapport à Sony, ou Glaxo par rapport à Merck. Si l'Europe manque de R&D dans les industries des technologies de pointe, cela est dû, en partie, au fait que l'Europe souffre d'un déficit d'entreprises dans ces secteurs. D'une manière générale, les entreprises européennes ne s'aventurent pas dans les nouvelles industries, et le nombre des créations d'entreprises est insuffisant. Il existe, bien sûr, des exceptions, telles que SAP et Nokia [cf. aussi le point 3.3.5 (g)].

3.3. Chapitre III — Orientations pour une nouvelle politique industrielle

Le paragraphe introductif de ce chapitre de la communication est ainsi rédigé:

«L'analyse des tendances mondiales et des positions européennes montre la pertinence d'une adaptation de la politique industrielle, notamment pour généraliser le goût de la culture entrepreneuriale et de la prise de risque, et stimuler l'émergence d'entreprises innovantes capables et désireuses de conquérir le marché mondial.»

3.3.1. Les mesures censées permettre de réaliser cet objectif seraient les suivantes:

- a) Adapter les systèmes d'acquisition des compétences et susciter l'esprit d'entreprise.
- b) Améliorer le système «recherche — exploitation des résultats».
- c) Faciliter la prise de risque.

- d) Réorienter l'aide publique aux entreprises vers l'investissement immatériel.
- e) Valoriser le capital humain.
- f) Accroître la mobilité des personnes.
- g) Poursuivre la mise en valeur des avantages concurrentiels du Marché intérieur.
- h) Assurer une concurrence efficace qui permette de tenir compte de la nature mondiale et innovatrice des marchés.
- i) Continuer les efforts positifs dans la libéralisation du secteur public.
- j) Promouvoir l'établissement d'un cadre concurrentiel mondial.
- k) Contrôler l'application des règles.
- l) Défendre les positions européennes: renforcer la vigilance, préparer les négociations, travailler ensemble.
- m) Œuvrer pour la mise en place d'une coordination approfondie au niveau mondial.
- n) Responsabiliser les industriels.
- o) Promouvoir l'intérêt des consommateurs et des utilisateurs.

3.3.2. Les mesures (j) à (o) relèvent de la rubrique générale «Promouvoir un consensus et des règles du jeu équitables au niveau mondial». Si on les considère en tant qu'ensemble, ces mesures définissent pour l'Union européenne un rôle d'anticipation au sein de l'OMC et dans le cadre d'autres négociations commerciales d'ampleur mondiale auxquelles le Comité est totalement favorable. De toute évidence, l'Union européenne a un rôle important à jouer dans la mise en place d'un nouvel ordre mondial. Pour ce faire, l'Union européenne doit veiller à conserver son autorité morale, étant donné, en particulier, que le modèle social européen est en jeu. De récents désaccords avec l'OMC, qui se sont traduits par le rejet de décisions de cette organisation concernant les bananes et la viande de bœuf pourraient compromettre la position de l'Union européenne dans de futurs litiges où elle serait elle-même éventuellement désireuse d'opposer à des tiers des décisions de l'OMC.

3.3.2.1. Les entreprises de l'UE seraient plus concurrentielles sur le marché mondial si des conditions comparables de concurrence s'appliquaient aussi dans d'autres parties du monde, notamment en matière de droit du travail. Dans le cadre des négociations prochaines de l'OMC, l'UE devrait tout particulièrement faire porter son effort sur la demande d'améliorations du droit du travail sur l'ensemble du globe, sur base des travaux réalisés par l'OIT.

3.3.2.2. Les partenaires sociaux devraient s'efforcer, au moyen de contacts avec des organisations apparentées existant dans d'autres parties du monde, d'encourager l'acceptation du modèle européen.

3.3.2.3. Nos partenaires commerciaux s'inquiéteront évidemment à la pensée que, dans certains cas, nous puissions chercher à leur faire supporter en partie les coûts incompressibles de notre modèle économique et social. Afin d'assurer la compétitivité des entreprises européennes, la Commission devra envisager l'allègement de toutes charges supplémentaires pesant sur les entreprises européennes et ne pouvant pas être transférées de cette manière. Toutefois, il faut accorder la toute première priorité à la promotion de la qualité sociale du modèle européen.

3.3.3. En ce qui concerne le point (b), qui est relatif à la recherche, trois actions sont proposées. Le Comité y est pleinement favorable. Le Comité a émis un avis sur le cinquième programme-cadre⁽¹⁾. Le succès de l'initiative d'investissement TCE — pilote I est encourageant et le Comité attend avec intérêt son extension dans le cadre du cinquième programme-cadre. Il y a lieu de reconnaître la nécessité d'améliorer le système des brevets et le Comité attend avec intérêt les initiatives de la Commission qui sont en prévision.

3.3.4. Le CES est totalement favorable aux recommandations de la Commission concernant la valorisation du capital humain.

3.3.4.1. Pour développer et exploiter les technologies et produire de la qualité et une importante valeur ajoutée, l'Europe doit donner la priorité à la formation et au développement de ses citoyens (cf. paragraphe 1.5). Il faut également tenir compte de l'encouragement de l'esprit d'entreprise.

3.3.4.2. Pour être concurrentiel, le capital humain doit se constituer en entreprise, sous la conduite d'un entrepreneur. Si qualifiée soit-elle, une main-d'œuvre a besoin de leadership pour pouvoir réaliser pleinement ses potentialités. La clientèle crée des emplois, les entrepreneurs créent la clientèle, la société doit créer des entrepreneurs. Dans le domaine de la valorisation du capital humain, il faut accorder une forte priorité à l'encouragement de l'esprit d'entreprise.

3.3.4.3. La culture de l'esprit d'entreprise doit commencer dans les écoles, et avec les mentalités que nous inculquons aux enfants pendant leur scolarité par rapport à l'emploi. Dans l'Union européenne, en règle générale, l'on ne forme pas les étudiants à l'entreprise et à l'esprit d'entreprise et on ne leur apprend pas à apprécier le rôle des entreprises dans la société. Il existe toutefois des exceptions, en raison de la pratique, qui se répand de plus en plus, d'organiser dans l'enseignement secondaire des programmes de formation à «l'esprit d'entreprise», programmes qui sont patronnés par des entreprises et qui paraissent donner de très bons résultats.

3.3.4.4. Le CES est d'avis que la Commission devrait prendre des mesures actives en vue de diffuser la connaissance des exemples d'étalonnage des performances, d'encourager de diverses manières l'extension de cette pratique à d'autres pays et de créer une émulation par rapport à des programmes de formation à l'esprit d'entreprise dont, en divers endroits, l'expérience a été tentée à l'école avec succès, au niveau de l'enseignement ordinaire de base: par exemple, «Young Enterprise» au Royaume-Uni, «Jeune Entreprise» en France et «Ung Företagsamhet» en Suède. Des interventions financières du Fonds social européen pourraient se justifier en faveur de telles initiatives.

3.3.5. Concernant le point (g) (Poursuivre la mise en valeur des avantages concurrentiels du Marché intérieur), le Comité marque son accord sur l'idée que le «cadre du Marché intérieur fournit aux firmes de l'Union un avantage compétitif».

- a) La normalisation européenne est une force réelle. Le GSM en est un bon exemple.
- b) Un statut de la société européenne sera bien accueilli par les entreprises qui ont des activités dans plusieurs pays de l'Union.

c) Un accord sur des normes de comptabilité comporterait de grands avantages. Pour les activités transnationales de fusions et d'acquisitions, l'incertitude concernant la valeur des sociétés visées suscite des obstacles non négligeables.

d) La coordination des systèmes fiscaux est une arme à double tranchant. Les taux globaux d'imposition des entreprises et de l'emploi varient considérablement. Il est possible que l'harmonisation entraîne une augmentation des impôts dans certains pays, ce qui porterait un coup à la compétitivité des entreprises. Il y a lieu d'étudier soigneusement toute réforme éventuelle sous les aspects de la compétitivité et de l'emploi.

e) L'adaptation du cadre réglementaire de la société de l'information pourrait comporter de grands avantages. Certaines des questions concernant ce sujet ont été examinées l'année dernière dans le Livre vert sur la «Convergence»⁽²⁾. Le Conseil européen a invité la Commission à travailler à l'élaboration de conditions cadres en ce qui concerne la société de l'information, et le CES attend avec le plus grand intérêt de pouvoir examiner toutes propositions qui en résulteraient.

f) L'arrivée de l'euro a des aspects très positifs en ce que cela crée des marchés universels des capitaux ayant une profondeur et une liquidité véritables pour les actions et les obligations. Il est toutefois nécessaire de créer des conditions-cadres adaptées à un fonctionnement raisonnable. À terme, la transparence des prix en euros apportera une stimulation vigoureuse à la compétitivité sur le Marché intérieur.

g) Néanmoins, le Comité est d'avis qu'il y a place pour une intégration accrue des institutions et des politiques dans des domaines tels que les aides nationales à la recherche-développement et les marchés publics de défense et d'infrastructures.

3.3.6. Le point (h) se rapporte à la concurrence et le Comité a approuvé l'idée selon laquelle «les entreprises qui évoluent dans un environnement hautement compétitif sur leur marché d'origine s'avèrent mieux armées pour affronter la mondialisation». La communication précise qu'il est maintenant permis de considérer comme mondiale la délimitation géographique du marché. Cette conception est confirmée par les fusions qui sont intervenues, par exemple, entre BP et Amoco et entre Daimler et Chrysler. Toutefois, nous ne devrions pas oublier que la compétitivité repose très souvent sur des concentrations géographiques de sociétés appuyées, dans la mesure nécessaire, par des entreprises d'appoint. C'est pourquoi la politique de la concurrence devrait viser à encourager la création et le maintien d'un environnement hautement compétitif pour les entreprises de l'UE sur leur marché d'origine. Le Comité approuve ce qui est dit dans la communication sur la «domination». Il faut empêcher la mise en place d'entraves à l'entrée sauf dans les cas où, et jusqu'au moment où, un nouveau produit ou un nouveau service s'établit sur le marché. Il faut néanmoins prendre dûment en compte la législation sur les concentrations et accorder un maximum d'attention à la protection contre les entreprises occupant une position dominante sur le marché.

3.3.7. S'agissant du point (n) (Responsabiliser les industriels), le Comité estime qu'il convient d'impliquer non seulement les entreprises elles-mêmes, mais aussi les associations représentant aussi bien les grandes entreprises que les PME. C'est pourquoi ces associations devraient s'efforcer d'établir, mondialement, des relations avec des associations de même nature.

(1) JO C 355 du 21.11.1997, p. 38.

(2) JO C 214 du 10.7.1998, p. 79.

4. Conclusion

4.1. Le Comité accueille favorablement la communication de la Commission. Il marque son accord sans réserves sur l'analyse évoquée au paragraphe 3.3 et sur un grand nombre des actions proposées.

4.2. Dans la conclusion de la communication, il est dit ceci:

«De nouvelles formes de concurrence sont en train d'apparaître sous la pression de la mondialisation, davantage tournées vers la maîtrise des technologies, l'accès aux marchés mondiaux, la rapidité d'action, l'innovation et l'investissement immatériel. L'Europe, renforcée par l'euro, doit tirer parti du potentiel de ces mutations économiques pour libérer ses forces entreprenantes et créer une nouvelle dynamique de l'emploi. Elle doit promouvoir dans les enceintes internationales ses valeurs, en particulier l'intégration des marchés, l'identité culturelle et la protection sociale.»

4.3. Le Comité est invité à participer avec la Commission, le Conseil, le Parlement et le Comité des régions au débat sur la façon dont ces objectifs peuvent être réalisés. Pour amorcer le débat, le Comité pose les questions suivantes:

4.3.1. Si l'on considère comme «européennes» toutes les entreprises ayant leur siège à l'étranger mais ayant des activités en Europe, quelles conséquences cela comporte-t-il pour la politique industrielle?

4.3.2. Dans quelle mesure le développement tardif des marchés des capitaux en Europe continentale freine-t-il encore

la participation des entreprises européennes aux marchés mondiaux et à l'activité mondiale de fusions et d'acquisitions?

4.3.3. Comment l'Union européenne et les États membres peuvent-ils aider les entreprises qui sont nationalisées ou qui l'ont été à participer à la rationalisation des entreprises européennes en vue de regroupements concurrentiels de dimension mondiale? Comment peut-on amortir le contrecoup de telles restructurations pour tous les intervenants?

4.3.4. L'Europe peut-elle mettre au point une forme de capital-risque qui soit compatible avec les normes de l'économie de marché à dimension sociale?

4.3.5. Quelles mesures peut-on prendre pour développer sur le marché européen la demande de produits et de services relevant des technologies de pointe, de telle sorte que se manifeste une «force d'attraction» de la demande en même temps qu'une «poussée» technologique?

4.3.6. Quelles mesures convient-il que prenne l'Union européenne pour promouvoir ses valeurs, et notamment le modèle de marché à dimension sociale, dans les instances internationales? De quelles solutions de rechange disposera-t-elle si elle échoue ou si elle ne réussit que partiellement?

4.3.7. Tout compte fait, les mesures décrites au chapitre III de la communication sont-elles vraiment suffisantes pour faciliter la diffusion d'une nouvelle culture d'entreprise, encourager la prise de risque et promouvoir l'apparition d'entreprises novatrices capables et désireuses de conquérir les marchés mondiaux? Est-il possible d'adapter le cadre industriel et la culture d'entreprise tout en préservant la cohésion économique et sociale? Ce qui est en jeu, c'est la capacité de l'Europe à créer des entreprises qui puissent tenir efficacement leur place dans la concurrence du XXI^e siècle.

Bruxelles, le 23 septembre 1999.

La Présidente

du Comité économique et social

Beatrice RANGONI MACCHIAVELLI

ANNEXE

à l'avis du Comité économique et social

Les amendements ci-dessous, qui ont recueilli plus d'un quart des voix exprimées, ont été repoussés au cours des débats.

Paragraphe 3.2.3.3

Supprimer les deux dernières phrases et les remplacer comme suit:

«C'est surtout dans le secteur des services personnels à haute intensité de main-d'œuvre que le besoin est très grand et qu'il existe un potentiel d'emploi correspondant.»

Exposé des motifs

L'externalisation n'est pas à seule le garant d'une meilleure qualité. Étant donné le fort taux de chômage, il ne peut s'agir d'externaliser les emplois existants mais de trouver de nouvelles possibilités d'emploi. La puissance économique d'un pays, et donc sa compétitivité, résident précisément aussi dans sa capacité à répondre à la demande en biens et en services.

Résultat du vote

Voix pour: 61, voix contre: 67, abstentions: 7.

Paragraphe 3.3.2.3

Supprimer le paragraphe.

Exposé des motifs

Ce paragraphe n'a aucun sens sur le plan économique. Il confond micro et macroéconomie.

Résultat du vote

Voix pour: 64, voix contre: 66, abstentions: 9.

Paragraphe 3.3.4.2

Supprimer le paragraphe.

Résultat du vote

Voix pour: 58, voix contre: 68, abstentions: 12.

Les passages ci-dessous, qui se trouvaient dans le texte de l'avis de la section, ont recueilli, en faveur de leur maintien dans le texte de l'avis du Comité, plus d'un quart des voix exprimées et ont été repoussés au profit d'amendements adoptés par l'assemblée.

Paragraphe 1.6

«La compétitivité exige qu'une entreprise puisse ajouter de la valeur à des facteurs de production afin de s'assurer une clientèle sur des marchés ouverts, à des prix qui permettent de payer des impôts, de réaliser des investissements et de créer une "valeur pour l'actionnaire". De cette façon, il est possible de préserver les intérêts de tous les associés, ainsi que de protéger et de développer l'emploi. Le rôle des pouvoirs publics est de faire en sorte que l'environnement réglementaire soit favorable et que l'imposition des entreprises et les taxes sur les salaires ne soient pas punitives. Dans l'Union européenne, les pouvoirs publics garantissent aussi une sécurité sociale pour amortir les contrecoups que subissent les salariés en cas de faillites d'entreprises dans un environnement compétitif et mondialisé.»

Résultat du vote

Voix pour: 79, voix contre: 62, abstentions: 3.

Paragraphe 2.2.4 — Troisième sous-paragraphe

«il conviendrait d'alléger et de simplifier la fiscalité pesant sur les petites entreprises et d'étudier la question de la charge des taxes sur les salaires.»

Résultat du vote

Voix pour: 69, voix contre: 67, abstentions: 2.

Paragraphe 2.2.4 — Cinquième sous-paragraphe

«il conviendrait d'adapter les droits de succession et les impôts sur les successions pour permettre aux familles de conserver les entreprises ou la contrepartie de leur valeur marchande.»

Résultat du vote

Voix pour: 73, voix contre: 66, abstentions: 3.

Paragraphe 3.1.3

«La communication ne permet pas de distinguer clairement les moyens par lesquels, selon la Commission, l'Europe devrait participer à la concurrence et la manière dont on pourrait adopter certains aspects du modèle américain sans accepter la philosophie libérale sur laquelle repose ce modèle. Il est particulièrement facile de créer des entreprises aux États-Unis. Les dispositions restrictives en matière d'emploi, de temps de travail, etc. sont peu nombreuses. Il est possible pour un entrepreneur de créer une véritable "entreprise" avec son équipe de salariés. En cas de faillite d'une entreprise, tous les membres de cette entreprise peuvent faire un nouvel essai. Ainsi, le droit à la "découverte" existe pour l'entrepreneur, qui peut poursuivre ses tentatives, comme pour les salariés, qui peuvent continuer à recréer l'entreprise. Dans l'Union européenne, il faut trouver un équilibre permettant de créer la culture d'entreprise indispensable tout en maintenant la cohésion économique et sociale.»

Résultat du vote

Voix pour: 76, voix contre: 62, abstentions: 4.
