

“SME’s are the most important factor of stability in an economic environment which is characterized by rapid and permanent structural change. Policy makers everywhere in Europe should never forget that for the strong majority of Europeans an SME is the employer.”

(« Les PME sont le principal facteur de stabilité dans un environnement économique qui est caractérisé par un changement structurel rapide et permanent. Partout en Europe, les responsables politiques ne devraient jamais oublier que les PME sont les employeurs d’une grande majorité d’Européens. »)

Günther Verheugen, Commissaire européen chargé des entreprises et de l’industrie et vice-président de la Commission européenne, le 6 février 2008.

Mémoire en vue des élections européennes d'UNIZO & de l'UCM

INTRODUCTION

Photo Karel et Christophe

Le 25 juin 2008, la Commission européenne a créé le Small Business Act ou SBA. Une démarche logique. On peut en effet difficilement surestimer l'importance que les PME revêtent quant au tissu économique européen : 99,8% des entreprises européennes sont des PME. Les PME représentent en outre 57,6% de la valeur ajoutée et génèrent 67,1% de l'emploi européen. Des 6 millions de jobs qui ont été créés entre 1999 et 2004 en Europe, 5 millions furent du fait des PME.

Le Small Business Act a réalisé une révolution copernicienne au niveau de la conception de la politique économique européenne. En vertu du nouveau principe « Think Small First », toute réglementation ou détermination politique européenne doit dorénavant être orientée en premier lieu et en principe vers les PME.

Le SBA stipule en outre qu'une ambiance favorable aux entrepreneurs doit encourager les gens à commencer leur propre entreprise et qu'il y a lieu de reconnaître l'importance de la contribution des PME à la croissance de l'emploi et à la prospérité économique. Les PME doivent non seulement bénéficier d'aide lors de leur fondation, mais pendant tout leur cycle de vie. Ainsi, l'Union européenne montrera qu'elle soutient largement les entrepreneurs en général et les PME en particulier.

On peut se demander à juste titre si ce SBA n'a pas rendu superflu le présent mémoire. Les États membres ne voulant en effet pas s'obliger au respect de ces principes, les ont transformés en règles imposées par la loi. Les principes du SBA ont donc subi une érosion qui en a fait des engagements politiques. Malgré l'importance (symbolique) toujours importants de ceux-ci, les établissements, les autorités et les responsables politiques sont encore trop libres de mettre leurs activités et décisions respectives plus ou moins en accord avec les principes du Small Business Act.

Pour tous les responsables politiques et à tous les niveaux, le présent mémoire est une aide à la réalisation des engagements que l'Europe a pris en 2008. Il contient une énumération de mesures (générales et spécifiques) dans tous les domaines, qui se laissent chacune réduire aux principes fondamentaux du Small Business Act.

Voilà la raison de la publication de ce mémoire. Mais pourquoi le publier maintenant ? Pour que les élections européennes extrêmement importantes du 7 juin soient aussi des élections PME. En 2000, les chefs des gouvernements européens ont formulé les ambitieux objectifs de Lisbonne : « pour faire de l'Union européenne en 2010 l'économie basée sur la connaissance la plus compétitive au monde tout en étant dotée d'une croissance durable et d'une solide cohésion sociale, ainsi que d'un respect de l'environnement ».

Même si, en 2005 déjà, il fut nécessaire de corriger ces objectifs, l'Europe d'après 2010 et de l'après Lisbonne doit rester tout aussi ambitieuse. Une surveillance plus effective et contraignante de la réalisation en est cependant nécessaire. Et, vu la crise actuelle, les besoins des entreprises et notamment des PME doivent, plus que jamais, en former le point de départ.

La crise actuelle est bien plus qu'une crise financière. L'économie réelle, elle aussi, en essuie les revers. Les plans de relance nationaux manquent d'envergure et de coordination. Les plans de sauvetage pour les géants de l'automobile en détresse risquent d'opposer les États membres les uns aux autres comme concurrents. Là, l'Union européenne rate son coup. Les élus du Parlement européen suivant et de la nouvelle Commission européenne devront donc faire face à une tâche importante. A

condition de recevoir quelques compléments et de devenir contraignant, le Small Business Act peut soulager la crise actuelle pour les PME. Parfois moyennant de petites adaptations aux systèmes existants, parfois à coups de modifications radicales.

En tant qu'organisations d'entrepreneurs belges, UNIZO et l'UCM sont plus que jamais convaincues de la plus-value de l'Europe. En même temps, le présent document est une mise en garde contre certaines évolutions qui tiennent trop peu compte de la particularité de certaines régions européennes.

Nous attendons vos éventuelles questions, observations ou réflexions. A cet effet, vous pouvez toujours contacter Gijs Kooken (gijs.kooken@unizo.be, Tel. 0032/2 238 06 29).

Karel Van Eetvelt
Administrateur délégué UNIZO

Christophe Wambersie
Secrétaire général UCM

SOMMAIRE

INTRODUCTION	2
SOMMAIRE	4
1. ÉNERGIE ET ENVIRONNEMENT	5
<i>a. Le marché intérieur européen du gaz et de l'électricité</i>	5
<i>b. Politique climatique et environnementale</i>	6
<i>c. Obligations d'enregistrement</i>	8
2. LE MARCHÉ FINANCIER	10
<i>a. La banque européenne d'investissement (BEI)</i>	10
<i>B. Le Fonds européen d'investissement (FEI)</i>	12
3. L'EUROPE SOCIALE	15
<i>a. Lisbonne et le marché de l'emploi</i>	15
<i>b. Une politique européenne ambitieuse en vue de l'activation des personnes âgées</i>	17
<i>c. Flexicurité : un pas en avant.</i>	19
<i>d. La libre circulation des travailleurs et des indépendants.</i>	21
1. <i>Au sein de l'union</i>	21
2. <i>En dehors de l'Union</i>	22
<i>e. Les mêmes droits minimaux pour les indépendants et les travailleurs</i>	24
<i>f. Kafka en Europe !</i>	26
<i>g. L'harmonie entre le travail et la vie familiale</i>	26
<i>h. Le dialogue social</i>	29
4. LA FISCALITE	30
<i>a. La simplification administrative ne peut se faire aux dépens de la transparence financière</i>	30
<i>b. L'extension de la possibilité d'appliquer des taux de TVA réduits à tous les services locaux et à fort coefficient de travail</i>	32
5. SECURITE	34
<i>La lutte contre la criminalité transfrontalière</i>	34
6. INNOVATION	37
<i>a. L'introduction d'un brevet communautaire a la mesure des PME</i>	37
<i>b. Adjudications innovatrices</i>	39
<i>c. La valorisation des connaissances</i>	40
7. LE CONSOMMATEUR ET LA PME	41
<i>a. La directive de garantie</i>	41
<i>b. Délai de rétractation dans l'e-commerce (Droits des consommateurs)</i>	42
<i>C. Le recours collectif</i>	44
<i>d. Les retards de paiement</i>	45
8. LE COMMERCE INTERNATIONAL	47
<i>a. L'origine</i>	47
<i>b. La Société privée européenne</i>	49
9. L'ENSEIGNEMENT	50
10. L'EUROPE ET LA PROFESSION LIBERALE	52
10. L'EUROPE ET LA PROFESSION LIBERALE	52
11. MA MOBILITE	54

1. ÉNERGIE ET ENVIRONNEMENT

A. LE MARCHÉ INTERIEUR EUROPEEN DU GAZ ET DE L'ÉLECTRICITÉ

Analyse

Aujourd'hui encore, le marché de l'électricité en Europe demeure toujours segmenté en marchés nationaux. Conséquemment à la persistance de ces marchés nationaux, les « producteurs établis » occupent toujours une position dominante sur leurs marchés intérieurs. Du fait de cette concurrence défailante, les PME européennes paient des prix trop élevés pour leur consommation d'électricité et de gaz.

Voir :

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/07/26&format=HTML&aged=1&language=NL&guiLanguage=fr>

Un grand marché européen de l'électricité et du gaz naturel reste cependant nécessaire pour garantir la sécurité d'approvisionnement et des prix concurrentiels.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) prenne des mesures pour assurer un véritable « unbundling ». En effet, à cause de l'intégration verticale toujours existante entre les activités de production, de livraison et d'administration des réseaux, les acteurs n'ont pas tous le même accès aux informations essentielles du marché. De ce fait, les anciens monopoles étatiques sont en mesure de prendre plus rapidement des décisions stratégiques, biaisant totalement la concurrence sur le terrain.
- 2) surveille d'une manière plus stricte l'aide publique, tout en la limitant voire en la supprimant le cas échéant. Des subventions publiques peuvent maintenir des monopoles.
- 3) surveille rigoureusement le respect des règles sur les ententes entre grandes entreprises. A l'heure actuelle, les fusions entre grandes entreprises énergétiques multinationales en augmentent plus que jamais la nécessité. Le danger que les grands acteurs se partagent le marché au lieu de se faire concurrence persiste toujours.
- 4) soit plus critique à l'égard des réservations de capacités de longue durée. Celles-ci réduisent en effet l'accès à des infrastructures essentielles, telles que des réseaux de transmission et de distribution et/ou de facilités de stockage.
- 5) investisse davantage dans l'interconnexion électrique entre les États membres de l'UE. Cela permettra des échanges intensifs d'énergie électrique (importation, exportation et transit) sur un marché européen libéré, Cela augmentera la concurrence sur les marchés européens et réduira le risque d'incidents (« black out »).
- 6) institue un régulateur européen en lieu et place des régulateurs nationaux.
- 7) installe un administrateur de réseau européen pour remplacer les administrateurs nationaux ; ceci afin de favoriser suffisamment de possibilités de transport.
- 8) soutienne activement l'organisation d'une bourse d'électricité en Europe occidentale.

Toutes ces mesures européennes doivent contribuer à une amélioration du libre-échange, ce qui aboutit automatiquement à des prix plus avantageux et concurrentiels pour les PME sur le marché intérieur.

Les mesures européennes doivent contribuer à une amélioration du libre-échange sur le marché européen de l'électricité et du gaz naturel. Celui-ci est nécessaire pour garantir la sécurité d'approvisionnement et pour proposer des prix meilleurs et concurrentiels aux PME. Ainsi a-t-on besoin d'une véritable politique d'unbundling, d'un régulateur européen, d'un administrateur de réseau européen et d'un soutien actif de l'organisation ultérieure d'une bourse d'électricité en Europe occidentale

B. POLITIQUE CLIMATIQUE ET ENVIRONNEMENTALE

I. Energies renouvelables

Analyse

Toutes les conclusions des récentes publications au sujet des changements climatiques démontrent la nécessité de passer à un mode de vie pauvre en carbone et donc à une économie pauvre en carbone. L'ambitieux paquet climatique et énergétique européen nous oblige, à très brève échéance, à poser les choix indispensables pour atteindre cette économie pauvre en carbone. Pour la Belgique, l'Europe a formulé un objectif très ambitieux en matière d'« énergie renouvelable », qui sera difficilement réalisable dans son ensemble au niveau intérieur, sauf à un coût exorbitant.

Dans le cadre du développement de ces énergies renouvelables, la demande d'une valorisation énergétique de biomasses ne cessera d'augmenter. Les conditions annexes de l'emploi de biomasses pour une valorisation énergétique varient d'État membre à État membre. On a donc certainement besoin de critères et de conditions annexes européennes pour la mise en œuvre de flux de biomasses dans la production d'énergie.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) établisse un programme de stimulation européen ambitieux pour des innovations technologiques et sociales, permettant d'évoluer plus vite vers une économie pauvre en carbone.
- 2) organise un système vraiment flexible au niveau du commerce de garanties d'origine. Celui-ci doit permettre de tenter d'atteindre de manière efficace les objectifs trop ambitieux en matière d'« énergie renouvelable ».
- 3) détermine un cadre pour la mise en œuvre de flux de biomasses pour la production d'énergie.

L'Europe a récemment voté un paquet Energie-Climat extrêmement ambitieux. Au-delà de fixer des objectifs à atteindre, il faut que cette dernière établisse à présent un ambitieux programme de stimulation européen pour les innovations technologiques, sociale, etc permettant aux différents Etats membres d'atteindre ces objectifs.

II. Emissions acidifiantes

Analyse

Les négociations concernant la révision de la directive européenne sur les Plafonds d'émission nationaux pour substances acidifiantes (« NEC ») seront reprises en 2009, en vue de l'approbation d'une directive modifiée pendant la présidence belge en 2010. La répartition des réductions nécessaires des substances acidifiantes sur les différents États membres de l'UE est également très importante pour le PME ; elles aussi déploient leurs activités souvent au-delà des frontières

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe

- 1) veille à une répartition correcte des efforts sur les États membres de l'UE en vue de la réduction des émissions de substances acidifiantes.

A cet égard, des mesures européennes telles que des Meilleurs technologies disponibles (« BAT »), des normes d'émission européennes ou des normes de produit européennes

sont préférables à une réglementation environnementale régionale ou belge. La plupart du temps, ces mesures européennes s'avèrent en effet plus efficaces et avantageuses, tout en assurant aussi un « level playing field » européen.

Lors de la révision de la directive européenne des Plafonds d'émission nationaux de substances acidifiantes (« NEC »), l'Europe doit créer un « level playing field » pour les entreprises de tous les États membres.

C. OBLIGATIONS D'ENREGISTREMENT

Pierre D. est un négociant de chaussures et fait, entre autres, l'importation de chaussures et de cirages de Chine. Récemment, Pierre D. entendit, pour la première fois, parler de REACH, mais d'autres entrepreneurs lui dirent que les obligations REACH ne s'appliquaient qu'à des sociétés multinationales. Ayant réalisé son erreur, Pierre D. cherche d'urgence une réponse. Même de la part des Services d'assistance spéciaux créés dans les différents États membres de l'UE, Pierre D. n'obtient pas de réponse rapide et claire à sa question concrète.

Analyse

REACH signifie « Enregistrement, évaluation et autorisation des substances chimiques ». Il s'agit d'une réglementation européenne vaste et complexe entraînant des conséquences pour des entreprises qui produisent, importent et utilisent des substances chimiques. Tous les acteurs de la filière de production ont l'obligation de diffuser des informations sur leurs substances et les applications de celles-ci, de sorte qu'un nombre croissant de PME ont des questions à propos de REACH.

Outre REACH, il y a aussi le règlement CLP sur la classification, l'étiquetage et l'emballage des substances et des mélanges qui impose un certain nombre de règles spécifiques auxquelles l'étiquetage de substances ou de mélanges chimiques doit satisfaire. Le fabricant, l'importateur ou l'utilisateur « downstream »¹ de substances ou de mélanges chimiques doit classer ceux-ci avant de les introduire sur le marché.

Pour pouvoir bénéficier des délais transitoires, les substances doivent être préenregistrées. La période de pré-enregistrement s'étalait jusqu'au 1^{er} décembre 2008, elle était gratuite et le pré-enregistrement se faisait de préférence en ligne, par le biais du portail REACH-IT sur le site web d'ECHA.²

Faute de préenregistrement, les substances ne peuvent plus être produites ni commercialisées dans les États membres sans enregistrement préalable.

Les utilisateurs « downstream » doivent vérifier si les substances qu'ils achètent pour leur application, sont effectivement enregistrées. Lorsqu'on communique l'application au fournisseur, celui-ci peut reprendre l'utilisation dans son dossier d'enregistrement.

Les utilisateurs « downstream » et les acteurs de la filière de distribution sont tenus à un échange d'informations, tant en amont qu'en aval. Il y a lieu d'appliquer les mesures recommandées en vue de limiter les risques relatifs au transport, à l'entreposage etc.

La réglementation CLP est intimement liée à REACH. Le classement des substances ou des mélanges, ainsi que l'étiquetage correct selon CLP, n'est pas évident pour une PME.

A la différence de REACH, cette obligation est contraignante, indépendamment de la quantité produite, importée ou vendue. De ce fait, c'est une tâche difficile pour les utilisateurs « downstream », alors que REACH est plutôt un problème ardu pour les fabricants et les importateurs.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

¹ Quiconque achète des substances sur le marché européen, est considéré comme un utilisateur « downstream » dans le système REACH.

² ECHA = Agence européenne à Helsinki ; <http://echa.europa.eu>

- 1) réponde rapidement, à titre gracieux et en concertation avec les différentes organisations nationales de PME, aux nombreuses questions concrètes des PME concernant REACH et CLP.
- 2) vérifie au moyen d'une évaluation à quel point les PME se sont préenregistrées. Quiconque ne s'est pas préenregistré par ignorance, doit pouvoir le faire encore sans en subir de conséquences fâcheuses.

Les obligations REACH et CLP s'appliquent également aux PME. L'Europe devrait dès lors donner des informations sur mesure aux PME, pour que celles-ci ne doivent pas faire appel à des instances ou à des spécialistes onéreux. Le cas échéant, les PME doivent avoir la possibilité de se mettre encore en règle.

2. LE MARCHE FINANCIER

A. LA BANQUE EUROPEENNE D'INVESTISSEMENT (BEI)³

Analyse

L'instrument le plus important dont la BEI dispose pour soutenir des PME, est ce que l'on appelle le « prêt global ». Il s'agit d'un prêt que la BEI accorde à des établissements financiers nationaux qui, à leur tour, consentent des prêts à des PME. Le statut de la BEI lui permet de faire des emprunts aux meilleures conditions sur le marché des capitaux (réputation de solvabilité AAA). Ces conditions particulièrement intéressantes peuvent être ensuite répercutées auprès des banques avec lesquelles elle collabore et donc, in fine, profiter aux PME.

Chaque année, la BEI accorde environ 5 milliards d'euros à titre de prêts globaux. Le fonctionnement de ces prêts globaux n'est pas vraiment un succès en Belgique, comme le tableau ci-dessous nous l'apprend :

<i>Prêts globaux aux PME en Belgique</i>		
Année	Nombre d'intermédiaires	Montant (en millions d'euros)
2005	1	50
2006	1	50
2007	1	300
2008	0	0

Pour exemple, en 2008, aucun euro de financement par les prêts globaux de la BEI n'a abouti dans l'escarcelle d'une PME. La Belgique connaît toutefois le mécanisme puisque l'année précédente 300 millions d'euros ont été dévolus aux PME belges. Cette année-là, la France s'est vu accorder 1 milliard d'euros, l'Allemagne 1,9 milliards d'euro et l'Italie 1,6 milliard d'euros. Dans ces pays, il y a en moyenne une dizaine d'établissements financiers qui travaillent avec la BEI. On peut dès lors regretter que l'intérêt de la Belgique pour cet instrument très favorable aux PME soit si faible.

Lors du conseil informel de septembre 2008, les Ministres des Finances ont demandé à la BEI d'adapter et d'élargir ces instruments pour les PME en vue de limiter les conséquences de la crise sur l'octroi de crédits aux PME. A cette fin, le budget affecté à cette politique a été augmenté de 50% et porté à 15 milliards d'euros sur une période de deux ans. Le produit en a également été adapté : il n'est plus limité aux seuls investissements matériels. Les PME doivent être informées de l'avantage. D'autres instruments ont également été annoncés.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

évalue rapidement le nouveau prêt BEI pour les PME. Si aucune amélioration des résultats pour les PME n'est constatée, il faudra réfléchir à une nouvelle utilisation des moyens pour rendre les instruments plus performants.

³ La BEI, la banque de l'Union européenne, dont les 27 États membres sont les actionnaires, assure depuis 1968 le financement de PME. Depuis 2005, cette activité est un de ses cinq objectifs prioritaires

L'avantage du prêt BEI pour PME doit profiter effectivement aux PME belges. Le cas échéant, on doit mettre au point des instruments plus performants.

B. LE FONDS EUROPEEN D'INVESTISSEMENT (FEI)⁴

Analyse

Le Fonds européen d'investissement (FEI) soutient les PME principalement des deux façons suivantes :

- en réalisant des investissements dans des fonds de capitaux à risque ;
- en se portant garant auprès des établissements financiers lors de l'octroi de crédits à des PME.

Quant à ce dernier aspect, il y a déjà une tradition de collaboration entre le FEI et le Fonds de participation puisque grâce à l'appui du FEI, le Fonds de participation est à même d'accorder davantage de prêts subordonnés.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) élargisse le budget des garanties du FEI afin qu'il serve en Belgique, non seulement au Fonds de participation, mais également aux trois fonds de garantie régionaux.
- 2) fonde un centre de connaissances européen, à l'instar du CEFIP-Kefik⁵. Ce centre devrait, entre autres, assurer le suivi des instruments de financement européens pour les PME et encourager l'échange d'expériences entre les États membres.

*Les garanties du FEI doivent bénéficier d'un élargissement budgétaire.
L'Europe doit fonder un centre de connaissances pour le financement des PME.*

⁴ Le CEFIP-FEI a été fondé en 1994 en tant qu'entreprise commune de la BEI, la Commission européenne et un certain nombre d'établissements financiers. La mission principale du FEI est d'aider des établissements financiers au financement de PME.

⁵ Le Centre de connaissances belge du financement des PME.

C. SEPA⁶

Sam a un bureau de voyages à Bruxelles, tout près des bâtiments de la Commission européenne. 80% de sa clientèle fait des paiements électroniques. Comme il s'agit d'achat plus onéreux, la plupart paie au moyen d'une carte de crédit. Comme il a beaucoup de clients étrangers, Sam fait sur les paiements avec des cartes de crédit une perte de 1,40% de la valeur de la transaction. La marge réduite qui reste à Sam à la suite de la concurrence accrue dans le secteur, est davantage entamée par ce pourcentage qu'il cède sur chaque vente. Il est obligé de répercuter ces frais fixes sur ses clients.

Analyse

Suite à l'introduction de l'euro en 2002, une harmonisation des paiements électroniques en Europe est logiquement l'étape suivante. L'impact des coûts est néanmoins essentiel concernant le succès du système SEPA. Seules des conditions plus attrayantes grâce à l'augmentation de la concurrence et aux économies d'échelle au niveau européen, doivent faire du système SEPA un succès.

La Commission européenne, et notamment la DG Concurrence, a déjà fait d'importants efforts pour accorder aux consommateurs les avantages auxquels ils ont droit, spécialement dans le cadre des cartes de paiement. Le 13 juin 2005, la Commission européenne a introduit une enquête sur les services bancaires pour les particuliers. Dans son rapport final du 31 janvier 2007, la Commission constate qu'il y a dans le secteur des systèmes de cartes de paiement des « éléments qui grèvent la concurrence ». La Commission estime que ce que l'on appelle l'indemnité de traitement⁷, est un élément qui entrave la concurrence.

Dans son rapport, la Commission dit que l'émission (issuing) de cartes de paiement, même sans « interchange fees », est pour une majorité de banques une activité déjà lucrative. Ainsi, la Commission réfute d'un coup l'argumentation des banques qui prétendent que l'« interchange fee » est nécessaire au « système ».

Le 19 décembre 2007, la Commissaire européenne à la concurrence, Madame Neelie Kroes, a ordonné à Mastercard de revoir son système d'« interchange fees ». A l'issue du délai de 6 mois qui lui était laissé, Mastercard n'a pu proposer de solution de rechange économiquement acceptable aux autorités européennes. Dès lors, Mastercard a décidé que, dès le 21 juin 2008, il ne demanderait plus d'indemnité de traitement pour des paiements transfrontaliers au moyen d'une carte de crédit.

Le 1^{er} avril 2009, Madame Neelie Kroes fit savoir qu'elle accepterait la nouvelle tarification de Mastercard. Pour des paiements transfrontaliers au moyen d'une carte de crédit, ce tarif s'élève dorénavant à 0,30% au lieu des 0,80% à 1,90% antérieurement appliqués. Pour des paiements Maestro, ce tarif est maintenant de 0,20% au lieu de 0,40% à 0,75%. Rien que pour le marché belge de paiements transfrontaliers au moyen de cartes de crédit, cela représente une économie de 25 millions d'euros pour les commerçants et les consommateurs belges.

En vertu du droit de la concurrence, le ruling de la Commission européenne peut seulement se prononcer sur les paiements du type transfrontalier au moyen de cartes de crédit. Les autorités pour la concurrence du Royaume-Uni et de la Hongrie avaient déjà adapté leur situation nationale à la décision de la DG Concurrence. Pour la Belgique et les autres États membres, les choses sont moins simples.

⁶ SEPA, la « Single Euro Payments Area », de payer à l'intérieur de l'Europe avec des virements, des domiciliations et des cartes de paiement aux mêmes conditions qu'à l'intérieur des frontières d'un seul pays. Pour la création d'un seul marché de services de paiement en Europe, on adoptera des standards européens.

⁷ L'« interchange fee » ou indemnité de traitement est une indemnité que la banque du commerçant en question doit payer à la banque qui a émis la carte du consommateur.

Ainsi, le principal opérateur de transactions belges a traité en 2008 plus de 6,785 milliards d'euros sous forme de transactions avec des cartes de crédit (Visa et Mastercard) sur lesquelles les commerçants belges ont payé des « interchange fees ». Les paiements purement nationaux avec des cartes de crédit représentaient deux tiers du total du montant des transactions traitées. Sur base d'une indemnité de traitement de 0,70 % en moyenne (pour certains commerçants, celle-ci s'élève à plus de 2%) de la valeur de la transaction, cela représentait, rien qu'en 2008, un coût supplémentaire total de 32 millions d'euros (0,70% de 2/3 du montant total des transactions faites avec des cartes de crédit), et ce rien que pour les commerçants et... les consommateurs belges.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) veille à ce que SEPA tende vers les applications les plus performantes aux tarifs les plus avantageux. SEPA ne peut aboutir à des augmentations de prix sans que celles-ci ne soient compensées par des avantages substantiels. Cela vaut tant pour les paiements avec des cartes que pour les domiciliations.
- 2) garantisse que le coût de SEPA pour les utilisateurs soit proportionnel aux avantages. Sinon, les systèmes nationaux performants doivent pouvoir subsister. Il n'y a pas lieu de sous-estimer l'effet économique des « interchange fees ». Cette indemnité est un coût supplémentaire pour les commerçants qui, directement ou indirectement, devra être répercuté sur le consommateur. Le cadre élaboré ne peut être évalué en en excluant le coût. Cette indemnité de traitement est une intervention qui réduit la concurrence entre les banques. Le fonctionnement du marché, qui doit idéalement déterminer le prix des produits SEPA, est perturbé de manière inacceptable depuis le début.
- 3) veille à une meilleure harmonisation de la politique de concurrence européenne et des niveaux nationaux, pour que les consommateurs dans chaque pays puissent profiter au plus vite des avantages qui résultent des décisions européennes.
- 4) ouvre le marché des cartes de débit aux concurrents de Mastercard et de Visa : d'autres sociétés, telles que Payfair, doivent avoir l'occasion de se déployer sur ce marché.

SEPA doit créer davantage de concurrence et d'économies d'échelle au niveau européen. Cela doit aboutir à des produits d'une meilleure qualité et à un meilleur service à des prix plus concurrentiels pour tous les consommateurs.

Une meilleure collaboration entre les autorités nationales pour la concurrence nationale et l'autorité pour la concurrence européenne est nécessaire pour permettre aux Etats membres d'élaborer les dossiers européens techniquement complexes en ne perdant qu'un minimum de temps.

3. L'EUROPE SOCIALE

L'Union européenne doit impérativement opérer des choix politiques en matière sociale. Elle a un rôle crucial à jouer sur le marché du travail, en témoigne la communication commune de la Commission sur la flexisécurité. De nouvelles directives concernant l'égalité des chances, le travail intérimaire et la durée du travail ont été publiées. D'autres sont toujours en préparation (durée du travail, régime de vacances,...). La Commission a, enfin, fait une série de recommandations importantes, notamment au sujet de la flexisécurité et de l'inclusion active.

UNIZO et UCM aspirent à une politique sociale forte, s'inscrivant dans le principe de subsidiarité : la responsabilité d'une action publique doit être allouée à la plus petite entité capable de résoudre le problème elle-même.

Cette politique sociale doit intégrer les problématiques suivantes :

- l'élaboration d'une stratégie après Lisbonne ;
- l'augmentation du degré d'emploi européen, surtout auprès des jeunes et des personnes plus âgées ;
- l'élaboration du concept de la flexisécurité, principalement concernant l'activation et l'apprentissage tout au long de la vie ;
- la libre circulation des travailleurs et des indépendants à l'intérieur et à l'extérieur de l'Union ;
- un minimum de droits pour les entrepreneurs indépendants ;
- une simplification administrative ;
- une politique réaliste en matière de conciliation de la vie privée et la vie professionnelle,
- le dialogue social.

A. LISBONNE ET LE MARCHE DE L'EMPLOI

Analyse

Le cadre de la politique sociale est la stratégie après-Lisbonne.

- ✓ Un degré de participation général de 70% pour 2010.
- ✓ Un degré de participation de 50% pour les travailleurs ayant plus de 55 ans.
- ✓ L'augmentation de 5 ans de l'âge moyen de la retraite.
- ✓ En 2010, au moins 85% des jeunes de 22 ans devront avoir terminé avec succès le cycle supérieur de l'enseignement moyen.
- ✓ Une participation moyenne de 12,5% des adultes (25-64) à l'apprentissage tout au long de la vie.
- ✓ Tous les jeunes chômeurs, avant qu'ils ne soient au chômage pendant 6 mois, et tous les chômeurs adultes, avant qu'ils ne soient au chômage pendant 12 mois, se verront proposer un nouveau départ sous la forme d'une convention de parcours.

Bien que ces objectifs n'aient pas été réalisés, ils ont néanmoins créé une forte dynamique dans les États membres. Il est donc important d'élaborer une stratégie post-Lisbonne qui peut poursuivre cette dynamique, avec l'ambition de les rencontrer pleinement les objectifs édictés.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) Formule de nouveaux objectifs pour prolonger la dynamique de Lisbonne. Ces objectifs doivent tendre vers la réalisation d'un marché de l'emploi au fonctionnement flexible, axé vers une prospérité maximale avec un solide système de sécurité sociale. La réduction de l'écart de rémunération entre les sexes est amplement rencontrée en Belgique (réduction de 13% à 7% en 6 ans). Pour la Belgique, il est donc logique de donner la priorité à d'autres objectifs.

UNIZO et l'UCM suggèrent d'examiner les objectifs suivants :

- ✓ un degré de participation général de 75%.
- ✓ un degré de participation de 50% pour les travailleurs ayant plus de 55 ans.
- ✓ présenter une carrière minimum (de travail effectif) de 40 ans et pas de sorties en dessous de 60 ans.
- ✓ une participation moyenne accrue des adultes (25-64) à l'apprentissage tout au long de la vie.
- ✓ un nouveau départ au moyen d'une convention de parcours qui devra être conclue avec tous les jeunes chômeurs, avant qu'ils ne soient au chômage pendant 6 mois, et avec tous les chômeurs adultes, avant qu'ils ne soient au chômage pendant 12 mois.

- 2) Impose, pour renforcer l'effectivité des objectifs, un cadre plus contraignant à des États membres qui ne réalisent pas certains objectifs minimums.

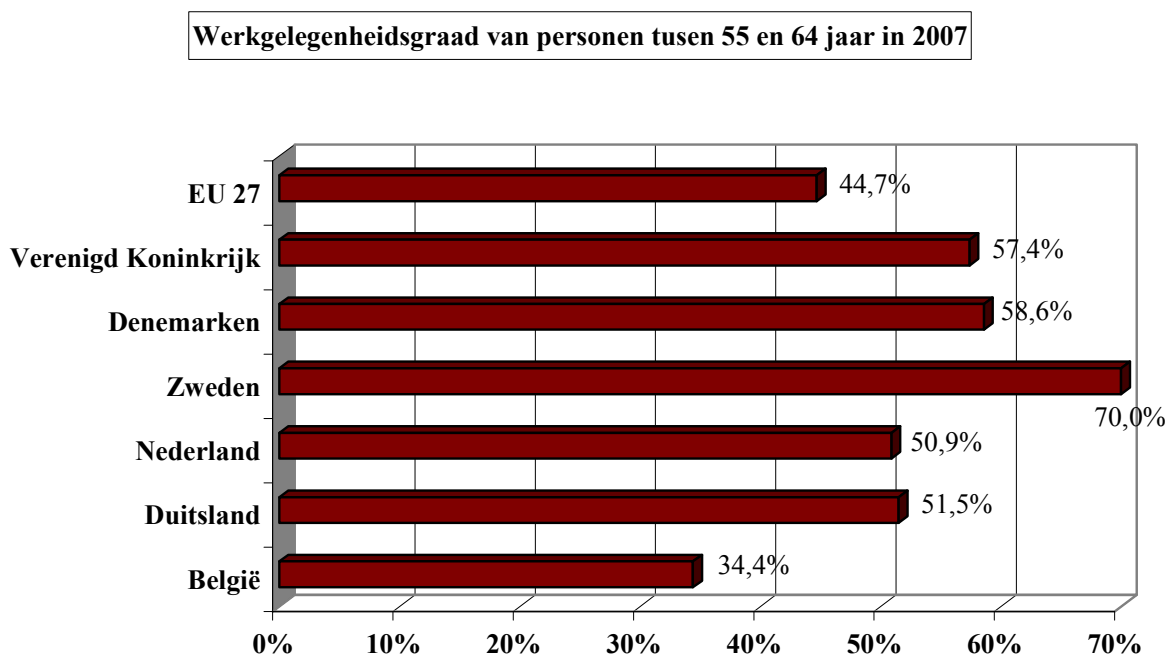
D'ambitieux objectifs post-Lisbonne sont absolument nécessaires, pour lesquels l'Union mettra également en œuvre un mécanisme efficace d'accompagnement et de suivi pour les États qui ne réalisent pas les objectifs.

B. UNE POLITIQUE EUROPEENNE AMBITIEUSE EN VUE DE L'ACTIVATION DES PERSONNES AGEES ET DES JEUNES

Un retraité belge qui n'a pas d'enfants à charge et dont l'épouse a constitué sa propre pension, reçoit actuellement une pension de 873,81 euros par mois. Il peut en outre gagner, sur une base annuelle, un revenu supplémentaire de 17.149,19 euros. Dès que ce montant est dépassé de plus de 15%, l'ensemble du montant de sa pension doit être remboursé. Si ce retraité gagne 20.079 euros, le remboursement de la totalité de sa pension de 10.485,72 euros sera réclamé.

Analyse

Bien que nous vivions tous plus longtemps, la carrière professionnelle de l'homme moyen s'est systématiquement raccourcie. Paradoxalement, alors que les travailleurs âgés sont en pleine possession de leurs moyens, ils sont déclassés sur le marché du travail, avec, comme conséquence, une perte énorme de main d'œuvre, d'expérience et de créativité.



Source : EU Labour Force Survey

L'inactivité des personnes âgées, problème européen, se révèle en Belgique avec la plus grande acuité. L'Europe n'a pas atteint l'objectif de Lisbonne, soit un taux d'emploi de 50% pour les personnes ayant plus de 55 ans. Le constat est d'autant plus décevant qu'un objectif de 60% de personnes âgées de plus de 55 ans serait un objectif louable.

Parallèlement au maintien à l'emploi des personnes âgées, l'Union européenne doit également veiller à l'activation et à l'accession à l'emploi des jeunes.

L'importance de l'intégration des jeunes sur le marché du travail n'est pas à démontrer notamment en termes d'utilisation de leur potentiel comme levier pour la croissance économique. Or, depuis quelques années, les performances du marché de l'emploi évoluent moins favorablement pour les jeunes. En Belgique, le taux d'emploi des jeunes est inférieur à 30%

Le chômage des jeunes a longtemps été considéré comme un phénomène temporaire survenant dans la phase de transition entre les études et le marché du travail. Les causes des problèmes liés à l'emploi des jeunes et les risques qu'ils entraînent doivent toutefois être réexaminés à la lumière de l'évolution du contexte démographique et économique. Les compétences et l'éducation sont des facteurs déterminants, mais les transitions malaisées et la segmentation du marché du travail peuvent également être évoquées.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) Elimine les seuils qui éloignent les personnes âgées de l'emploi.
- 2) Suive attentivement l'insertion des jeunes sur le marché de l'emploi
- 3) Interdise toute forme de prépension, à l'exception de régimes sur base de raisons médicales.
- 4) Aide les jeunes à accéder à l'emploi en encourageant l'acquisition de qualifications suffisantes et les personnes âgées à suivre l'évolution au travail par le biais de « l'apprentissage tout au long de la vie », ainsi qu'à les rendre plus attrayants sur le marché de l'emploi. Les personnes âgées ont le droit et le devoir de se former. Pour pouvoir accomplir ce devoir, les États membres doivent élaborer un programme adapté, comprenant des heures de formations gratuites pour travailleurs plus âgés. Cette formation sera suivie à moitié pendant les heures de travail et à moitié en dehors de celles-ci. Le fruit d'une telle formation étant très important au niveau social, il est juste que les autorités supportent les frais de la formation.
- 5) Confirme que les personnes âgées ont droit au travail : toute personne ayant plus de 65 ans et qui, de sa propre initiative, veut travailler après avoir pris sa retraite, que ce soit en tant que salarié ou en tant qu'indépendant, pourra le faire sans que cela n'ait un effet quelconque sur sa pension de retraite.
- 6) Examine l'intégration des besoins spécifiques des jeunes et de la population vieillissante par un coût supportable pour ces groupes-cibles. La demande de main d'œuvre de la part du groupe de l'économie sociale et du secteur non marchand ne cessera en effet de croître, ce qui augmentera encore la pression sur le secteur marchand, dans un entourage vieillissant. Il faut donc trouver des échappatoires opérationnelles qui peuvent canaliser cette pression de manière positive.

L'Europe devra donner aux personnes âgées et aux jeunes un maximum de chances sur le marché de l'emploi.

Il est notamment essentiel d'interdire à cet effet des régimes de sortie prématurée tels que la prépension et de confirmer que les personnes retraitées ont droit au travail.

C. FLEXICURITE : UN PAS EN AVANT.

Depuis juin 2007, Stéphane exploite un café. Il fait appel à un bureau d'intérim pour avoir du personnel supplémentaire pendant le week-end et les jours fériés du personnel permanent. En raison de l'importante érosion des intérimaires, il publie une offre d'emploi pour un contrat de durée indéterminée et ce sans intervention du bureau d'intérim. La candidate idéale a travaillé chez lui (voici quatre mois) par le biais du bureau d'intérim. Son contrat interdit à Stéphane d'engager quelqu'un de leurs « recrues » sans leur intervention. Le bureau d'intérim exige que Stéphane engage sa nouvelle travailleuse pour 5 mois par leur biais puis seulement il pourra passer au contrat de durée indéterminée.

Analyse

La principale recommandation politique de la Commission européenne en vue de la réalisation des objectifs de Lisbonne concernait la « flexicurité » ou « flexisécurité ». Ce concept danois désigne un système social conjuguant une grande facilité de licenciement pour les entreprises (flexibilité) à des indemnités longues et importantes pour les salariés licenciés (sécurité). Concrètement :

- les travailleurs ont droit à la sécurité d'emploi, mais non à la sécurité de fonction. Le marché du travail doit être flexible au maximum et permettre aux entreprises d'engager et de se séparer rapidement du personnel selon les besoins.
- les travailleurs qui perdent leur emploi, ont droit à une sécurité sociale digne de foi.
- on mène une politique d'activation rigoureuse : des travailleurs qui ont perdu leur travail, sont stimulés pour se réinsérer rapidement sur le marché du travail.
- un devoir et un droit d'apprentissage tout au long de la vie : mieux les travailleurs sont formés, plus le passage d'un job à un autre sera flexible.

UNIZO et UCM soutiennent la mise en œuvre de la stratégie de flexicurité en Belgique. Des contrats de travail fiables et flexibles sont essentiels pour les PME. Si le contrat à durée indéterminée doit rester la norme de référence générale en termes de contrat de travail, les autres types de contrats ne doivent pas être considérés comme anormaux. Une PME ne dispose que rarement d'un plan de développement sur le long terme mais est plutôt réactive aux fluctuations du marché dans le court terme. Elle doit donc pouvoir s'adapter rapidement aux variations de la demande et disposer de souplesse dans les contrats de travail.

Il est important que chaque État membre puisse appliquer la flexisécurité, dans le respect du principe de subsidiarité. L'Union européenne doit toutefois établir un certain nombre de balises.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) Permette une politique d'engagement et de renvoi (hiring & firing) flexible. Pour concrétiser un marché du travail flexible, l'Europe doit imposer un coût maximum en cas de licenciement. Les indemnités de préavis seront limitées à un maximum de 12 mois de rémunération. Par ailleurs, on ne peut obliger l'employeur à engager des frais pour accompagner le demandeur d'emploi : ces indemnités de reconversion externe relèvent en fait de la mission de l'intermédiaire d'emploi officiel.
- 2) Veille à l'activation des demandeurs d'emploi en plafonnant la durée de l'assurance de chômage.
- 3) Stimule la formation par le biais d'un cadre d'apprentissage tout au long de la vie, dont la place centrale est occupée par la responsabilité partagée des employeurs, des travailleurs et des autorités.
- 4) Permette au secteur d'intérim de jouer son rôle crucial dans une politique d'emploi flexible en adoptant deux modifications à la directive européenne du 19 novembre 2008 concernant le travail intérimaire :

- l'art 6, 2^e alinéa, prévoit que les entreprises d'intérim ne peuvent empêcher les intérimaires de conclure un contrat de travail fixe avec l'entreprise qui les loue, mais il ne sera non plus exclu qu'elles reçoivent une rémunération raisonnable pour leurs services. Les intentions de cet article sont bonnes, mais il n'organise pas ce qu'il envisage, à savoir un passage facile d'un contrat d'intérimaire à un contrat de travail fixe. Trop souvent, les entreprises qui louent des intérimaires doivent payer d'exorbitantes sommes de rachat pour des intérimaires qui travaillent déjà depuis longtemps chez eux. Pourtant, le bureau d'intérim récupère les frais engagés après trois mois en moyenne. Cet article doit donc mieux prévoir que, à l'issue d'un contrat d'intérimaire de trois mois sans interruption dans une entreprise, aucune somme de rachat ne soit encore due.
 - l'harmonisation des règles de reconnaissance dans le cadre du travail intérimaire contribuera à une plus grande transparence des secteurs. Cela augmentera en outre la mobilité professionnelle au sein des États membres.
- 5) Adaptez la directive concernant l'organisation du temps de travail :
- l'assimilation du temps d'attente au temps de travail est néfaste pour de nombreux secteurs qui y sont confrontés. Ce temps de travail, qui devrait être payé et entrerait en ligne de compte pour le calcul de la durée de travail totale, constitue une sérieuse entorse à la flexibilité et génère des coûts importants. La directive devrait donc confirmer que le temps d'attente n'est en principe pas du temps de travail, sauf accord contraire des partenaires dans le secteur.
 - le temps de travail d'un travailleur qui exécute différents travaux est additionné dans le texte et le total en doit rester inférieur à la durée maximale de 48 heures. C'est une infraction à la liberté de travail. Il appartient à la responsabilité du travailleur de savoir combien d'emplois il veut remplir. Un maximum est donc toujours à considérer en fonction d'un seul emploi chez un seul employeur, au lieu du total de différents emplois. Les exceptions actuelles au maximum de 48 heures doivent d'ailleurs être conservées dans le cadre de l'organisation flexible du temps de travail sur une période d'un trimestre ou d'une année.
 - Nombreux sont les secteurs qui ont besoin d'une flexibilité qui exige une réaction rapide. Des conditions de déclaration trop rigides empêchent le travail dans ces secteurs. La prescription de la directive exigeant que « des changements dans le temps de travail doivent être annoncés bien à temps », doit devenir plus claire ou être supprimée.

L'Europe doit concrétiser le concept de « flexisécurité », entre autres en prévoyant des délais de préavis maximums acceptables, des allocations de chômage limitées et une responsabilité partagée quant à la formation permanente obligatoire des travailleurs (également s'ils sont âgés).

D. LA LIBRE CIRCULATION DES TRAVAILLEURS ET DES INDEPENDANTS.

La libre circulation des travailleurs est essentielle pour le bon fonctionnement d'une union économique. L'offre et la demande peuvent être différentes en fonction des endroits et des moments, la libre circulation permet ainsi d'équilibrer l'offre et la demande.

1. AU SEIN DE L'UNION

Un entrepreneur bruxellois qui a un poste à pourvoir pour un soudeur, ne peut engager un travailleur venu d'un des nouveaux États membres. Il ne s'agit en effet pas d'une profession critique, ce qui implique que les mesures transitoires sont de rigueur jusqu'à la fin de 2011 (pour les Roumains et les Bulgares).

Un soudeur roumain s'inscrit en Belgique en tant qu'indépendant. L'entrepreneur bruxellois fait appel à ses services, mais il peut difficilement s'assurer d'une disponibilité permanente et doit accepter que l'indépendant prenne encore d'autres commandes. L'épouse roumaine de cet indépendant reçoit une carte de travail B, sur base de laquelle elle peut être engagée pour quelque fonction que ce soit. L'entrepreneur bruxellois l'engage en tant que femme de ménage.

Un changement intervient dans la situation familiale du couple roumain et l'homme s'en retourne en Roumanie. La femme, dont le séjour et la carte de travail étaient liés à l'activité indépendante de l'homme, peut rester en Belgique, mais elle ne peut plus travailler en tant que femme de ménage, car cela n'est pas une profession critique. L'entrepreneur bruxellois perd donc ses deux collaborateurs.

Analyse

UNIZO et l'UCM constatent que la libre circulation des travailleurs salariés et indépendants n'est pas encore totalement concrétisée au sein de l'Union européenne. Une limitation de la libre circulation des personnes est en fait supprimée par la libre circulation de services. Les ressortissants des nouveaux États membres, qui veulent réagir à une demande émanant du marché de l'emploi, choisissent la voie de la moindre résistance. Etant considéré comme un élément de la libre circulation de services et pouvant en profiter sans limitations supplémentaires pendant une période transitoire, le statut d'indépendant est souvent préféré au statut de salarié.

L'objectif de protéger le marché du travail national, tel que visé par les mesures transitoires, n'est donc, dans les faits, non concrétisé.

Tous les États membres sont affectés par les flux migratoires internationaux. Gérer ces flux, en prenant compte de la situation économique et démographique propre à chaque pays, devient crucial pour l'Union européenne. Toutefois, notre priorité doit rester la remise sur le marché du travail des personnes en situation de recherche d'emploi en utilisant toutes les possibilités qu'offre la formation pour l'adaptation des qualifications. Partant, même si la priorité est de mettre en adéquation les offres et les recherches d'emploi en accentuant en particulier les efforts de formation, il est indispensable que des flux migratoires plus soutenus permettent de mieux répondre aux besoins du marché du travail de l'UE.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) permette la libre circulation sans périodes transitoires. Les périodes transitoires autorisées pour des États membres récemment affiliés doivent être supprimées. Lors de l'affiliation de la Croatie ou d'autres nouveaux États membres, nous plaillons pour une période transitoire applicable de manière uniforme sur toute l'Union européenne.
- 2) applique de manière généralisée la Limosa, système belge simple et performant. La libre circulation n'exclut pas les contrôles. La libre circulation ne peut conduire à une concurrence déloyale, ni pour vider de leur contenu les droits des travailleurs et des indépendants. Dans cette optique, on ne peut imposer aux travailleurs et aux indépendants davantage d'obligations administratives que celles qui sont prévues par Limosa.
- 3) cherche un équilibre qui garantit une application correcte de la libre circulation, sans imposer davantage de charges administratives, mais qui refrène la concurrence déloyale sur base des régimes de sécurité sociale. La jurisprudence dans le cadre de la directive sur le « détachement de travailleurs » compromet certains principes de cette directive.

L'Europe doit entièrement garantir la libre circulation des personnes pour éviter des dysfonctionnements sur le marché de l'emploi européen et pour améliorer la mobilité des travailleurs. Le système de suivi belge, Limosa, doit être utilisé dans toute l'Europe.

2. EN DEHORS DE L'UNION

Une PME veut poursuivre ses investissements dans ses prestations de services TI à des entreprises internationales à Bruxelles. Une partie de ces services TI sont fournis depuis l'Inde et la PME aimerait bien engager des travailleurs indiens pour assurer l'assistance et la permanence chez les clients à Bruxelles. Ceux-ci peuvent en même temps être le maillon entre le concepteur de logiciels indien et les utilisateurs finaux à Bruxelles. Le salaire minimum que la PME doit payer, est cependant plus élevé que le salaire minimum prévu par la Commission paritaire dont la PME relève, ce qui crée une différence salariale par rapport aux autres travailleurs de l'entreprise. La PME voit s'il est possible d'organiser le service à distance (depuis l'Inde).

Analyse

Le Parlement européen a récemment adopté deux propositions importantes de la part de la Commission européenne :

- 1) COM/2007/0637, dite la « blue card » relative aux conditions donnant accès et droit de séjour à des ressortissants de tiers pays en vue d'une fonction hautement qualifiée ;
- 2) COM/2007/0638 concernant une seule procédure de demande d'un permis combiné pour des ressortissants de tiers pays en vue de séjourner et de travailler sur le territoire d'un État membre et concernant un paquet de droits communs pour des travailleurs de tiers pays qui séjournent de manière légale dans un État membre.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) garantisse le principe important du « processus en fonction de la demande ». Cette approche veut que l'accès au marché de l'emploi nécessite au préalable un contrat avec un employeur. L'employeur décide donc largement des personnes qui ont accès au marché de l'emploi.
- 2) limite, lors de l'élaboration ultérieure de ces directives, le processus en fonction de la demande, à la première demande. Des prolongations et des emplois successifs ne devront donc plus être soumis aux conditions relatives à l'emploi. Cela revient à une limitation de la relation « one to one » (travailleur – employeur) au premier emploi (au maximum). Ensuite, lors d'une

prolongation ou d'un renouvellement, il faut envisager une relation « one to many » (travailleur – employeurS), pour garantir ou augmenter la mobilité professionnelle.

- 3) réunisse la « single application procedure », dans laquelle les différentes conditions liées à un emploi et au séjour. UNIZO et l'UCM estiment que ceux qui peuvent séjourner ici, peuvent également travailler ici (sans conditions supplémentaires quant à cet emploi). A l'inverse, ceux qui peuvent travailler ici, peuvent également séjourner ici et changer d'emploi. La directive (COM/2007/0638) doit également s'appliquer aux indépendants.
- 4) abandonner l'exigence du salaire minimum, telle que proposée par la Commission européenne.
- 5) ne limite le processus en fonction de la demande pas aux seuls profils hautement qualifiés, mais le permette aussi à des profils ayant une qualification moins élevée, tels que déterminés par l'employeur.
- 6) élargisse le régime concernant l'accès de profils hautement qualifiés en provenance de tiers pays. Le régime actuel en Belgique⁸ offre aux employeurs d'importantes possibilités d'attirer des travailleurs migrants, sans que cela n'ait produit un effet déstabilisant sur le caractère attrayant du marché de l'emploi belge.
- 7) améliore l'environnement de travail pour des personnes hautement qualifiées, tant originaires de tiers pays qu'Européens. La nécessité pour l'Europe de faciliter l'accès aux ressortissants hautement qualifiés de tiers pays n'entraînera à court terme malheureusement pas à une augmentation de l'innovation ni des recherches scientifiques. Les chiffres montrent en effet qu'il y a un important exode d'Européens hautement qualifiés en direction, entre autres, des États-Unis et du Canada⁹. Le débat concernant les ressortissants hautement qualifié de tiers pays est donc plutôt un débat concernant « attirer » au lieu d' « autoriser ».
- 8) garantisse amplement les possibilités de mobilité à l'intérieur de l'Union européenne, ainsi que la « migration circulaire ». Cela est dans l'intérêt du caractère attrayant des États membres européens en tant que pays d'accueil (cessibilité des droits sociaux, regroupement familial...), ainsi que dans celui du pays d'origine du migrant (formation, recherches, coopération au développement...). L'effet de cet assouplissement sur les finances publiques sera minime¹⁰.
- 9) prenne en compte les coûts indirects de la migration (enseignement, soins de santé, allocations de chômage,...) sans pour autant porter préjudice à la reconnaissance et au principe d'égalité des droits au profit des migrants. Il a été prouvé que l'assouplissement des accès aux migrants hautement qualifiés n'a eu qu'un impact mineur sur les finances des autorités.

A l'égard des ressortissants de tiers pays, UNIZO et l'UCM plaident en faveur d'un « processus en fonction de la demande », dans lequel l'employeur joue un rôle décisif pour le premier emploi du ressortissant du tiers pays. Cela devrait s'appliquer aussi bien à des profils hautement qualifiés que moins qualifiés.

⁸ Par le biais de la carte de travail B pour, entre autres, des personnes hautement qualifiées, avec un salaire annuel brut minimal de 35.638 € en 2009.

⁹ Les blue cards européens : enjeux économiques, F. Docquier et H. Rapoport, UCL, avril 2008.

¹⁰ Les blue cards européens : enjeux économiques, F. Docquier et H. Rapoport, UCL, avril 2008.

E. LES MEMES DROITS MINIMAUX POUR LES INDEPENDANTS ET LES TRAVAILLEURS

En Belgique, un indépendant qui a travaillé 45 ans, a droit à une pension minimale de 1.158,09 euros s'il touche une pension familiale et de 873,81 euros s'il touche une pension en tant que personne isolée.

Un travailleur qui a également travaillé 45 ans, a droit à une pension minimale de 1.219,16 euros (pension familiale) et de 975,60 euros (pension de personne isolée), ce qui est respectivement 61,07 euros et 101,79 euros au-dessus de la pension d'un indépendant.

En Belgique, toute personne ayant dépassé l'âge de 65 ans a droit à une Garantie de revenu aux personnes âgées (GRAPA = une prestation d'assistance). Pour une famille, celle-ci s'élève à 1.182,20 euros et pour une personne isolée à 885,90 euro. Cela signifie que la prestation d'assistance en Belgique est actuellement plus élevée de 23,11 euros respectivement de 12,09 euros que la pension minimale d'un indépendant qui a payé pendant toute sa carrière des cotisations à la sécurité sociale.

Analyse

Chaque pays a mis au point un système de protection sociale pour indépendants et il ne faut rien y changer.

Un certain nombre de normes minimales en matière de la protection sociale des indépendants. Les entrepreneurs indépendants qui créent de nouvelles entreprises et qui introduisent des innovations. Un climat innovateur et entreprenant, il est donc important que les entrepreneurs puissent être certains d'un minimum de droits sociaux. Ce cadre est important parce que de nombreuses études et enquêtes montrent qu'une protection sociale insuffisante est une des raisons principales de ne pas franchir le pas vers le statut d'entrepreneur indépendant.¹¹

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) rédige une directive permettant aux indépendants de prétendre aux mêmes droits sociaux minimums que les travailleurs d'un même État membre. Un indépendant doit donc pouvoir bénéficier des mêmes prestations minimales en matière de la pension de retraite, de l'assurance maladie, des allocations familiales et des autres branches de la sécurité sociale qui existent dans l'État membre en question. La façon dont cela se réalisera concrètement, dépend du système national lui-même.
- 2) veille à ce que les prestations de la sécurité sociale soient toujours supérieures d'au moins 10% aux prestations d'assistance. Pour une prestation de la sécurité sociale, on a en effet payé des cotisations, ce qui n'est pas le cas pour une prestation d'assistance.
respectent le caractère propre du statut des indépendants. dans ce contexte, UNIZO et l'UCM veulent attirer, par exemple, l'attention sur la problématique des congés de maternité des femmes indépendantes et des époux aidants. Il convient de supprimer l'article 8 de la proposition de Directive sur l'égalité de traitement entre les hommes et les femmes qui exercent une activité d'indépendant. Cette disposition, qui prévoit l'octroi de 14 semaines de congé de maternité, trahit une méconnaissance parfaite des nécessités et spécificités du statut

¹¹ European Commission – Enterprise directorate-general – Promotion of entrepreneurship and SME's – Report of the Expert Group – Second Career – Overcoming the obstacles faced by dependent employees who want to become self employed and/or start their own business – 2044

d'indépendant. Nous plaidons pour l'extension de l'octroi de titres-services, mesure qui, en Belgique, a l'avantage de la souplesse.

- *L'Union européenne doit rédiger une directive permettant aux indépendants de prétendre aux mêmes droits sociaux minimums que les travailleurs du même État membre.*
- *En même temps, il y a lieu de maintenir le caractère propre du statut des indépendants. De grossières références au régime des travailleurs sont à proscrire dans des propositions concernant les indépendants.*
- *L'Europe doit veiller à ce qu'il y ait une différence substantielle entre une prestation d'un régime de sécurité sociale et une prestation d'assistance.*

F. KAFKA EN EUROPE !

Analyse

L'Europe est souvent synonyme de charges administratives. Le processus décisionnel doit être révisé.

La réduction des formalités administratives est un élément de simplification crucial pour les PME. Un meilleur environnement normatif influe bénéfiquement sur la compétitivité. L'Europe a maintes fois rappelé la priorité accordée « à la réduction des charges administratives inutiles, qui constituent un obstacle important au développement d'une économie plus innovante et davantage fondée sur la connaissance et qui sont particulièrement préjudiciables aux PME »¹².

La prise en compte des nécessités et spécificités des PME s'articule sur 4 principes. Le principe « penser PME d'abord » : prendre en compte les spécificités des PME lors de l'élaboration de toute nouvelle réglementation¹³. Le principe « une seule fois » : éviter que les mêmes informations et formalités administratives soient demandées plusieurs fois aux entreprises. Le principe de proportionnalité : éviter d'appliquer de manière systématiquement uniforme les politiques européennes, tenir compte des spécificités. Le principe de sauvegarde : aucune législation ou mesure ne peut être adoptée si elle va à l'encontre des intérêts des PME.

Ces dernières années, la Belgique a beaucoup appris en matière de simplification administrative et d'e-gouvernement, notamment dans la sécurité sociale.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) profite de l'expérience belge en matière de simplification administrative et d'e-gouvernement et qu'elle la diffuse.
- 2) se base à cet effet sur les principes suivants :
 - L'Europe est un écheveau pour les entrepreneurs de PME. Il est donc nécessaire de vérifier si les règles et les procédures européennes sont accessibles aux PME : le principe de « Think Small First ». Ce qui s'avère être mauvais pour les PME, lors de cette vérification, ne peut être adopté tel quel.
 - mise en œuvre d'un essai Kafka européen¹⁴.
une fois vaut mieux que deux fois. Dès qu'une information est disponible, les autorités ne peuvent la réclamer une seconde fois. Cela doit devenir un principe dans toute l'Europe, de préférence sur base des instruments belges.

Les charges administratives doivent toujours se limiter à un strict minimum. Les conséquences de chaque nouvelle règle seront testées préalablement quant à l'effet administratif qu'elles produiront sur les PME. L'Europe doit profiter de l'expérience belge en matière de simplification administrative et d'e-gouvernement et elle doit diffuser celle-ci

G. L'HARMONIE ENTRE LE TRAVAIL ET LA VIE FAMILIALE

¹² Conseil européen des 15 et 16 juin 2006. Voir également les conclusions du Conseil européen des 22 et 23 mars 2005.

¹³ Les PME ne doivent plus être l'exception mais constituer le cœur même du principe.

¹⁴ L'essai Kafka est un contrôle de la tracasserie administrative qu'une nouvelle réglementation risque d'entraîner.

Christian exploite un supermarché et occupe 5 personnes. Une des travailleuses attend un enfant et prend son congé maternel dès le 1^{er} janvier 2009. A l'issue de la seconde semaine de son congé de maternité, la travailleuse accouche le 14 janvier, après quoi elle a encore droit à 13 semaines de congé de maternité. En tout, la mère a droit à 15 semaines de congé de maternité (jusqu'au 16 avril 2009). La travailleuse décide qu'après son congé de maternité, elle prendra tout de suite du congé parental ; le contrat de travail sera donc totalement suspendu pendant trois mois, soit jusqu'au 16 juin 2009. D'un commun accord avec Christian, elle fera suivre son congé parental par un crédit-temps pendant la période complète de 5 ans (suspension totale), de sorte qu'elle reprendra le travail seulement le 16 juin 2014. L'Europe propose de prolonger le congé de maternité jusqu'à 18 mois, sans tenir compte des autres régimes.

Analyse

En Belgique, un travailleur génère ses droits aux vacances pendant l'exercice de vacances et qu'il l'exerce pendant l'année de vacances. Ce mécanisme, que nous jugeons équitable, serait compromis au motif que le droit aux vacances annuelles ne serait pas absolu.

En outre, l'Europe prépare bon nombre d'initiatives concernant le congé parental, l'interruption de la grossesse et le congé paternel. En soi, ces propositions, qui sont souvent défendables, ne tiennent pas compte du contexte dans lequel ils sont introduits. Ainsi, la Belgique prévoit des mécanismes généreux comme le crédit-temps et l'interruption de carrière (tant dans sa forme pure que dans sa forme thématique, entre autres pour l'éducation d'un enfant). Il sera clair que ces régimes entrent également en ligne de compte pour rencontrer les obligations des différents types de congé.

Nous constatons que l'Europe n'a malheureusement pas développé de concept global en matière de la vie privée/professionnelle. Chaque système de congé prévoit ses règles spécifiques, assorties de conditions, de durées, et d'aide financière différentes. Outre cette complexité manifeste, l'ensemble souffre d'un manque de transparence et entraîne une insécurité juridique, tant pour les employeurs que pour les travailleurs.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) sache que de nouvelles initiatives demandent des systèmes équilibrés qui tiennent compte des besoins des travailleurs et des employeurs. En cas d'absence du personnel, les employeurs sont en effet confrontés à de nombreux problèmes, souvent sous-estimés, concernant l'organisation du travail.
- 2) se rende compte des coûts élevés des systèmes de vacances. Le succès croissant de certaines formules de vacances (notamment le congé parental et, en Belgique, le crédit-temps) a d'ailleurs causé une augmentation exponentielle de la part des vacances dans le budget de la sécurité sociale.
- 3) envisage d'autres possibilités d'améliorer la combinaison de la vie privée et professionnelle : une amélioration des structures d'accueil d'enfants, la promotion du télétravail, l'augmentation de l'attrait du travail à temps partiel.

L'absence d'une conception globale européenne de la combinaison de la vie privée/professionnelle, donne lieu à une accumulation néfaste de régimes de vacances qui ne s'accordent pas entre eux. Quant à la combinaison du travail et de la famille, UNIZO et l'UCM demandent que toutes les propositions soient examinées d'un œil critique à la lumière des besoins du travailleur et de l'employeur, ainsi que du coût pour la sécurité sociale. L'Europe doit d'ailleurs envisager d'abord d'autres initiatives (par ex. l'accueil d'enfants).

H. LE DIALOGUE SOCIAL

Analyse

L'Europe elle-même souligne toujours l'importance d'un dialogue social efficace. Les partenaires sociaux européens jouent un rôle sans cesse grandissant. Après de nombreuses péripéties, nous nous réjouissons que l'UEAPME soit un partenaire reconnu et exerçant pleinement ses responsabilités.

La représentation des PME dans la concertation sociale est d'une importance cruciale. On met en effet trop souvent l'accent sur les grandes entreprises et sur d'autres grands acteurs du marché de l'emploi. L'importance des PME, et certainement celle des micro-entreprises, est terriblement sous-estimée.

Les PME (entreprises employant moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaire est inférieur ou égal à 50 millions d'euros et le bilan à 43 millions d'euros) constituent 99% de toutes les entreprises européennes, environ 60% de l'emploi et 45% du PIB¹⁵. Les PME de moins de 50 travailleurs représentent, en Belgique, 42% des emplois et les petites entreprises de moins de 10 travailleurs représentent 15% des emplois et 87% des entreprises.¹⁶

Ces entreprises travaillent dans un autre cadre que les entreprises multinationales qui, paradoxalement, semblent néanmoins servir trop souvent de norme à la concertation sociale. C'est surtout dans des périodes de crise que l'on constate à quel point les sociétés multinationales dominent l'ordre du jour (et le lobby), alors qu'on prête trop peu d'attention aux PME. Les petites entreprises sont également des pépinières de nouveaux entrepreneurs et de nouvelles initiatives.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) veille à ce que les organisations de PME aient dans chaque État membre l'occasion de se développer et d'être reconnues en tant que partenaire dans le dialogue social. Elles doivent être traitées comme des partenaires égales aux autres organisations d'employeurs et avoir absolument les mêmes droits,

L'Europe doit veiller à ce que les organisations de PME soient partout des partenaires égales dans la concertation sociale.

¹⁵ Recommandation européenne du 6 mai 2003.

¹⁶ Des 6 millions d'emplois qui ont été créés en Europe entre 1999 et 2004, 5 millions l'étaient dans des PME.

4. LA FISCALITE

A. LA SIMPLIFICATION ADMINISTRATIVE NE PEUT SE FAIRE AUX DEPENS DE LA TRANSPARENCE FINANCIERE

L'entrepreneur Benoît dépose chaque année son compte annuel par voie électronique auprès de la Centrale des bilans de la Banque nationale de Belgique. Les autorités se servent de ces informations entre autres pour obtenir des renseignements statistiques, afin d'éviter que d'autres enquêtes soient nécessaires, et pour la déclaration fiscale. Tout tiers, tel un fournisseur, un client, un travailleur... peut, gratuitement et avec un minimum d'efforts, consulter les comptes annuels des 5 dernières années. Benoît établit une seule fois son compte annuel, mais ces informations servent à plusieurs fins.

Supposons que les Pays-Bas libèrent les micro-entités des obligations comptables européennes. Il suffirait dorénavant de dresser un bilan fiscal, qui ne doit d'ailleurs pas être publié. La Belgique, par contre, maintient son système.

L'entreprise néerlandaise qui est cliente chez Benoît, aura accès au compte annuel de la PME belge. Cela permet par exemple d'évaluer le risque d'une faillite. Le Néerlandais, en revanche, ne montre pas son jeu... Faute d'obligation européenne, c'est lui qui décidera des informations qu'il communiquera ou non à Benoît. Même si le bilan fiscal était disponible, il faudrait avoir des connaissances du droit néerlandais pour le comprendre. Benoît devra donc compter sur la bonté du Néerlandais pour évaluer, par exemple, le risque d'un retard de paiement.

Analyse

Le 10 juillet 2007, la Commission européenne a lancé un communiqué sur la simplification du climat d'entreprise dans les domaines du droit des sociétés, du reporting financier et du contrôle des comptes annuels. Ce communiqué se situait dans le projet de la Commission européenne de soulager de 25% les charges administratives des entreprises. Les principales propositions qui furent lancées concernaient l'introduction d'une nouvelle catégorie d'entreprises, à savoir les « micro-entités », qui seraient libérées de l'application de la 4^e directive, ainsi que l'exonération des petites entreprises de toute obligation de publication.

Vu la définition que la Commission européenne utilise pour les micro-entités, près de ¾ de toutes les entreprises dans l'Union européenne sortiraient du champ d'application de la 4^e directive¹⁷. Les seuils initialement proposés, la Commission les a précisément abaissés pour éviter que l'on puisse tout aussi bien abolir la 4^e directive, ou presque. On dit explicitement : « Ce résultat ne paraît cependant pas souhaitable, parce que de nombreuses petites entreprises ont, elles aussi, besoin de prescriptions harmonisées pour le reporting financier, à cause des investissements et des transactions transfrontalières des sociétés »¹⁸. Dans ce même communiqué, la Commission souligne que le reporting financier joue un rôle crucial dans la réalisation d'un marché commun et que l'harmonisation a des conséquences positives pour la compétitivité des entreprises¹⁹.

¹⁷ Internal Market and Services Directorate General, Study on administrative costs of the EU Company Law Acquis, Final Report, July 2007 : 70,2% – Chiffres pour la Belgique : au moins 72%.

¹⁸ Communiqué de la Commission du 10 juillet 2007, p. 16.

¹⁹ Communiqué de la Commission européenne du 10 juillet 2007, p. 3 et 5.

Dans un communiqué de la Commission au Conseil européen à propos d'un Plan de relance économique européen du 26 novembre 2008²⁰, la Commission dit que « dans le cadre du Small Business Act et pour réduire les charges administratives des entreprises, pour augmenter leur cash flow et pour diriger davantage de gens vers la fonction d'entrepreneur, l'UE et les États membres : (...) ne doivent plus obliger les micro-entités à dresser un compte annuel (économie évaluée pour ces entreprises : environ 7 milliards d'euros par an) ».

La proposition du 25 février 2009 de la Commission européenne donne aux États membres la possibilité de libérer les micro-entités entièrement de l'application de la directive concernant les comptes annuels. Les micro-entités ne seront donc plus obligés d'établir et de publier un compte annuel conformément aux règles européennes. Les États membres qui appliquent cette option, peuvent, pour ces micro-entités, créer éventuellement au niveau national un cadre plus simple pour le reporting financier. Pour définir cette catégorie, la Commission a proposé les limites suivantes : moins de 10 travailleurs, un chiffre d'affaires inférieur à 1 million d'euros et un total du bilan inférieur à 500.000 euros.

En même temps que cette proposition, la Commission européenne a lancé aussi une consultation sur la révision totale des directives 4^e et 7^e, soit les directives sur la comptabilité.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) maintienne le compte annuel obligatoire pour les PME. La suppression de ce compte semble être une simplification, mais, au long terme, elle crée davantage d'obligations (maintenant que chaque personne intéressée demandera ses informations de sa propre façon). En outre, la suppression crée une situation de concurrence déloyale entre les entrepreneurs de différents États membres, elle met un frein sur l'internationalisation des PME (chaque État membre imposera ses propres obligations) et elle nie l'importance des obligations comptables dans le cadre d'éventuels contrôles et de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.
- 2) se base, pour la révision totale des directives 4^e et 7^e, sur les besoins des petites entreprises, qui constituent le groupe d'entreprises le plus important dans l'UE, sans perdre de vue les avantages d'un régime comptable uniformisé. Il convient de respecter un équilibre entre les coûts et les charges administratives liés à l'établissement du compte annuel, et les besoins des utilisateurs.
- 3) prescrive que, tant pour la publication que pour la consultation des comptes annuels, on peut se servir au maximum de moyens électroniques.

En se basant sur les besoins des petites entreprises, l'Europe doit travailler à des règles comptables européennes harmonisées, également pour les micro-entreprises. Seul un accès meilleur et maximal à ces informations harmonisées offrira à nos entreprises des chances égales sur le marché intérieur européen.

²⁰ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0800:FIN:NL:PDF>, page 15.

B. L'EXTENSION DE LA POSSIBILITE D'APPLIQUER DES TAUX DE TVA REDUITS A TOUS LES SERVICES LOCAUX ET A FORT COEFFICIENT DE TRAVAIL

L'exploitant d'un restaurant à Hoogstraten doit compter 21% de TVA à ses clients. Si le client va 3 kilomètres plus loin, à Nispen, aux Pays-Bas, il paie, pour le même repas, seulement 6% de TVA. Si le restaurant se trouve près de la région luxembourgeoise, le désavantage concurrentiel pour l'exploitation est encore plus important, le Luxembourg appliquant en effet un taux de TVA réduit à 3%.

Lorsqu'elle souhaite se rendre chez le coiffeur, une personne de Hoogstraten a intérêt à aller quelques kilomètres plus loin. Les prestations d'un coiffeur aux Pays-Bas tombent sous un taux de TVA de 6%, tandis que l'on doit compter 21% en Belgique.

Analyse

Par la directive 1999/85/CE, le Conseil de l'Union européenne du 22 octobre 1999 a modifié la sixième directive de la TVA, permettant aux États membres européens d'appliquer pendant trois ans un taux de TVA réduit à des services qui ont un fort coefficient de travail. Le but était de maintenir ou d'augmenter l'emploi dans les secteurs sélectionnés et de lutter contre le travail au noir.

Cinq types de services entraînent en ligne de compte à cet effet : les services de petites réparations (bicyclettes, chaussures et cuir, vêtements et linge domestique), la rénovation et la réparation de maison privées, le lavage de vitres et le nettoyage dans des ménages privés, les soins à domicile et les salons de coiffure (Annexe K de la directive). Chaque État membre pouvait choisir 2 (exceptionnellement 3) services dans cette liste. La Belgique a opté pour la rénovation de maisons privées âgées de plus de cinq ans et pour les services de petites réparations²¹. En Belgique, le tarif réduit pour ces services est de 6%, alors que le tarif normal était de 21%. Ce projet a été prolongé à plusieurs reprises. Il est encore en vigueur jusque fin 2010.

Sur base d'une étude d'un groupe indépendant de réflexion économique concernant l'influence que le tarif réduit aurait sur l'emploi, l'activité économique et le fonctionnement du marché interne, la Commission européenne annonçait dans un communiqué du 5 juillet 2007 qu'un nouveau cadre législatif autour des tarifs de taux de TVA réduits devait aboutir à une rationalisation et à une simplification, tout en respectant un bon fonctionnement du marché interne. On a annoncé un vaste débat politique à propos d'une révision de la structure actuelle de la TVA.

Parallèlement à ce débat, la Commission européenne a lancé, début juillet 2008, une proposition législative limitée à propos des tarifs de TVA réduits pour des services locaux, y compris les services à fort coefficient de main d'oeuvre et l'horeca. Les cinq services à fort coefficient de main d'oeuvre sont complétés par une liste limitée de services locaux qui sont liés aux biens immobiliers, aux soins des personnes et aux services horeca.

En mars 2009, les Ministres des finances européens ont conclu un accord sur l'introduction définitive d'un tarif de TVA réduit pour les services qui ont été concernés par l'expérience relative aux services à fort coefficient de main d'oeuvre, et sur l'extension de ce tarif de TVA réduit aux restaurants et aux livrés.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) après l'accord du Conseil, passe au plus vite à une adaptation de la directive pour créer enfin des garanties juridiques pour les services à fort coefficient de main d'oeuvre.

²¹ AR du 18 janvier 2000 ; Disposition 2000/185 CE du Conseil du 28 février 2000.

- 2) permette une extension du tarif réduit à tous les services locaux et à fort coefficient de main d'oeuvre qui n'entraînent pas de perturbation du marché intérieur. Nombreux services à fort coefficient de main d'oeuvre, tels que le secteur de l'horticulture, les services de garde, le secteur de la beauté, le nettoyage de textiles...., qui peuvent également profiter d'un tarif réduit, ne figurent en effet pas dans l'accord.
- 3) Laisse, de la manière la plus large possible, aux États membres le choix des secteurs qui entrent en ligne de compte, et ce dans le respect de critères préalablement déterminés, dans lesquels le fonctionnement du marché interne et la compétitivité des entreprises doivent occuper la place centrale.

L'Europe étend la possibilité des États membres d'introduire un tarif de TVA réduit, à tous les services locaux et à fort coefficient de travail, dans le respect de critères préalablement déterminés, dans lesquels le fonctionnement du marché interne et la compétitivité des entreprises occupent la place centrale.

5. SECURITE

LA LUTTE CONTRE LA CRIMINALITE TRANSFRONTALIERE

En juin-2007, l'indépendante Sarah D. reçoit de la firme allemande « DAD Belgisch Internet Register », pour la première fois et sans l'avoir demandé, un formulaire d'actualisation gratuite des données. Le formulaire mentionne explicitement que, si Sarah ne corrige ou ne complète pas le formulaire déjà rempli, l'enregistrement sera maintenu sur base des données figurant sur le formulaire. Ce formulaire contient –bien entendu– une, voire plusieurs erreurs dans les données signalétiques. Sarah corrige dès lors les données en question et appose sa signature. DAD spéculé donc sur le fait que des indépendants tels que Sarah veulent éviter d'être enregistrés sur le site web de DAD avec des données erronées. Mais il y a un piège : en effet, en bas du formulaire, figure en petits caractères la mention que l'annonce lui coûtera chaque année 958 euros et ce pour une période minimale de 3 ans, qui est prolongée tacitement, sauf dénonciation expresse. ! Sarah signe sans le savoir un engagement très onéreux de trois ans pour un site web qui n'a pas la moindre valeur commerciale. Sarah, qui avait protesté par lettre recommandée tant les factures de 2007 que celles de 2008, reçoit de la part de DAD d'innombrables rappels, dans lesquels le montant, à cause des intérêts moratoires, dépasse bientôt 2.500 euros pour les deux factures non payées. DAD, qui est établi en Allemagne, l'oblige à payer en prétendant que de telles pratiques ne sont pas trompeuses d'après la législation allemande. Au moyen de sommations en langue allemande, DAD menace en outre de donner le recouvrement des factures entre les mains du département juridique de la firme. Sarah, intimidée par les menaces de DAD et par la référence à la législation allemande, paie finalement les factures, gaspillant ainsi des milliers d'euros à un enregistrement dénué de toute valeur commerciale.

Analyse

Seuls, les États membres ne sont plus en mesure de maîtriser la criminalité organisée. La lutte contre cette criminalité ne s'arrête pas aux frontières et ne peut pas réussir sans une approche européenne intégrée.

UCM et UNIZO rappellent les cas les plus fréquents de criminalité organisée dont sont victimes les indépendants et les entreprises:

- Faux euros : malgré les dispositifs de protection très poussée des billets, on constate une forte augmentation du nombre des contrefaçons, de plus en plus sophistiquées et difficilement détectables. Ces bandes criminelles ciblent particulièrement le commerce de détail.
- Escroqueries internationales : moyennant des fraudes très élaborées reposant sur un mécanisme de belles promesses en échange d'acomptes, des entrepreneurs indépendants se font déléster d'importantes sommes d'argent. Cette nouvelle forme de criminalité est en plein essor « grâce » à l'Internet, et elle prend des dimensions de plus en plus internationales.
- Fraude par cartes de crédit : au moyen de minuscules lecteurs de cartes (scanners) introduits dans les guichets automatiques, des criminels s'emparent de précieuses informations sur des cartes de crédit qu'ils utilisent pour débiter les comptes de leurs victimes. On constate également une augmentation des abus à l'occasion de paiements par l'Internet.
- La criminalité informatique (TIC) : à part des opportunités, les techniques de l'informatique et des communications (TIC) sont très dangereuses pour les PME qui travaillent avec plusieurs réseaux. Des virus, des pourriels, du vol d'informations et la perte de données confidentielles ont une dimension de plus en plus internationale et sont d'une nature tellement complexe, que

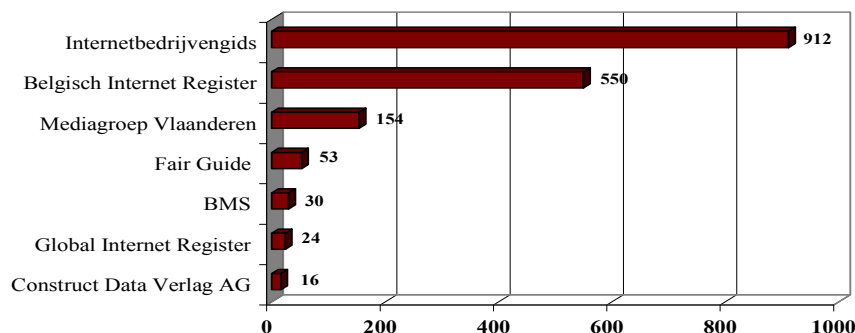
les solutions ne sont plus à la portée des PME et de leurs spécialistes en TIC, mais qu'une action au niveau européen s'impose.

- Le racket : force est de constater que l'élargissement européen s'est accompagné de l'apparition d'une forme de criminalité, souvent très violente, dont sont victimes les commerçants et les entrepreneurs : le racket sous ces différentes formes. Celui-ci doit être combattu avec la plus grande vigueur si l'on veut éviter qu'il atteigne le niveau que l'on connaît dans d'autres parties du monde.

D'autres formes de criminalité contre des entrepreneurs indépendants demandent également une stratégie européenne : des vols sur les chantiers ou dans les entrepôts ou garages, des contrefaçons de toute sorte, des actes frauduleux dans les entreprises et notamment les pratiques commerciales malhonnêtes des rabatteurs publicitaires, tels qu'illustré par le cas de Sarah D. etc.... En Belgique et dans les pays européens voisins, d'innombrables entrepreneurs ont depuis toujours été victimes des pratiques trompeuses et frauduleuses de rabatteurs publicitaires bien organisés et surtout très rusés tels que : « Internetbedrijvengids », « Belgisch Internet Register », « Mediagroep Vlaanderen », « BMS », « European City Guide », « Global Internet Register », « Intercable Verlag AG », « The Fair Guide »... ce n'est là qu'une poignée des centaines de rabatteurs qui déploient leurs activités dans le commerce de registres publicitaires (pour l'Internet ou non) et soutirent chaque année des centaines de millions d'euros à des entrepreneurs, à des communes et à des écoles belges. A titre d'exemples, UNIZO a organisé depuis 2006 un service de notification des plaintes. Dans la période de septembre 2006 jusqu'à septembre 2008, UNIZO a enregistré 1738 plaintes. UCM constate exactement le même phénomène dans la partie francophone du pays. UCM et UNIZO mettent régulièrement en garde les indépendants contre ces pratiques mais cela ne suffit pas !

UNIZO et l'UCM constatent que les victimes rencontrent beaucoup de difficultés s'ils veulent s'attaquer aux pratiques des rabatteurs par voie judiciaire. Et pour autant que cela marche, il s'avère impossible d'empêcher ce genre de firmes de poursuivre leurs activités trompeuses dans un autre État membre.

Dénonciations contre des rabatteurs publicitaires chez UNIZO (sept. 2006-sept. 2008)



Du fait que des pratiques commerciales malhonnêtes contre des entreprises ne relèvent pas du champ d'application de la directive 2005/29/CE relative aux pratiques commerciales déloyales, un entrepreneur lésé doit se baser sur la directive 2006/114 CE du Parlement et du Conseil européens du 12 décembre 2006 en matière de publicité trompeuse et de publicité comparative. Cette directive est la version codifiée de la directive 84/450/CEE. Elle devrait en principe déjà être transposée dans le droit interne des États membres. D'après nos renseignements, ce n'est cependant pas le cas.

S'il y a aujourd'hui une collaboration ou une concertation entre les différentes autorités, elle est souvent entravée par une approche qui varie selon les autorités nationales, on rencontre en effet

énormément de divergence dans l'interprétation et la qualification criminelle des faits. Il est en outre très important que les autorités compétentes s'inquiètent beaucoup plus vite des infractions commises par certains rabatteurs disposant de ramifications internationales et qui se trouvent sur leur territoire.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) dresse un plan de sécurité européen en matière de criminalité organisée. Il est évident qu'Europol et Cepol doivent pleinement jouer leur rôle à cet égard. L'orientation indépendante des deux doit faire place à un effort commun en vue de favoriser un partenaire privilégié quant à la collaboration policière au sein de l'Union européenne.
- 2) reçoive davantage de compétences et de moyens pour lutter contre la criminalité transfrontalière. Une collaboration renforcée entre la police et la justice des différents États membres est de plus en plus nécessaire.
- 3) installe une plate-forme de concertation européenne pour les PME, à l'instar du partenariat belge qui, lui, fonctionne bien. Les criminels deviennent de plus en plus inventifs, tant dans leurs façons d'agir que dans le type d'arnaques. Ces informations stratégiques et opérationnelles doivent faire l'objet d'un échange permanent et ouvert, permettant ainsi l'organisation d'actions préventives par les différents partenaires nationaux.
- 4) permette aux différentes autorités, administratives et judiciaires, d'opérer au-delà des frontières nationales (au niveau européen) dans la lutte contre les rabatteurs. Les principaux rabatteurs travaillent eux aussi de façon transfrontalière.
- 5) amende la directive 2006/114/CE au moyen d'une liste grise ou même noire de pratiques qu'il faut considérer comme étant trompeuses²². Certaines pratiques des rabatteurs peuvent être considérées comme trompeuses en vertu de l'article 1^{er} de la directive 2006/114. Mais souvent, l'interprétation de l'article 1^{er} diffère d'un État membre à un autre, ce qui crée une insécurité judiciaire pour les entreprises et les citoyens lésés. Une liste grise permet de considérer que certaines pratiques ne sont pas nécessairement trompeuses par nature, mais peuvent le devenir dans certaines circonstances. En adoptant une liste noire, le législateur européen ferait un grand pas en avant : les pratiques trompeuses sur une telle liste limitative seront toujours qualifiées de trompeuses et doivent être considérées comme telles par les instances judiciaires nationales, sans pouvoir d'interprétation.
- 6) étende le champ d'application de la directive 2005/29/CE aux transactions interentreprises (transactions B2B). Des vendeurs ne bénéficient pas dans tous les États membres de la même protection. Cela permet aux criminels d'agir depuis un pays voisin, « peu protégé » pour faire facilement des victimes sur un marché mieux protégé. Il convient donc que le parlement européen étende le champ d'application de la directive 2005/29 CE aux transactions B2B, afin de créer ainsi une protection judiciaire uniforme pour les entreprises dans toute l'Union européenne.

*Pour lutter contre l'internationalisation de la criminalité organisée, notamment en matière économique et financière, l'Europe doit créer une plate-forme de concertation pour les PME. Cette plate-forme doit contribuer à la définition d'un plan de sécurité européen dans lequel le **partenariat public** (autorités politiques, administratives et judiciaires)-**privé** (fédérations d'entreprises et d'indépendants) occupe une place importante. D'une manière plus spécifique, l'Europe doit, pour ce qui concerne les pratiques commerciales déloyales des rabatteurs publicitaires, renforcer la politique de suivi de l'application des règles, et notamment amender la Directive 2006/114/CE par la création d'une liste noire de pratiques trompeuses, ainsi qu'élargir le champ d'application de la Directive 2005/29/CE aux transactions B2B.*

²² Policy Department Economic and Scientific Policy: Misleading practices of 'directory companies' in the context of current and future internal market legislation aims at the protection of consumers and SMEs. (IPA/A/IMCO/FWC/2006-058/LOT4/C1SC6)

6. INNOVATION

La PME Soleil Energie produit des panneaux solaires. A la demande des clients, Gilles C., le gérant, a mis au point une technique permettant d'installer également des panneaux solaires sur des toits plats. La mise au point de cette technique a demandé quelques mois de main d'œuvre, ainsi qu'un investissement de base de 50.000 €. Soleil Energie souhaiterait protéger l'invention, pour éviter que des tiers ne s'emparent de cette technique. A cet effet, Gilles C. s'adresse à un agent de brevets. Il souhaiterait obtenir une protection pour une grande partie de l'Union européenne (18 États membres), qui est le marché représentatif pour son produit. Gilles C. introduit donc une demande de brevet auprès de l'Office européen de brevets. Afin que le brevet soit pleinement valide et opposable, il faut, pour les pays qui le demandent, faire une traduction de l'ensemble du brevet ou – depuis le protocole de Londres – des conclusions. D'après son agent de brevets, sa demande d'un brevet européen, y compris les honoraires, taxes, traductions et frais de maintien (pour 20 ans), lui coûterait dans l'ensemble plus de 75.000 €. Pour Soleil Energie, cela n'est pour l'instant pas faisable. Gilles C. décide donc d'introduire une demande pour la Belgique et les pays voisins, ce qui « réduit » le coût à 29.000 €. Une société multinationale néerlandaise est immédiatement convaincue des possibilités de cette technique belge et ouvre un établissement en Espagne, d'où elle obtient un brevet universel (sauf pour la Belgique et les pays voisins).

A. L'INTRODUCTION D'UN BREVET COMMUNAUTAIRE A LA MESURE DES PME

Analyse

L'innovation est d'une importance décisive pour la réalisation d'une économie de connaissances dans l'Union européenne. Mais l'innovation n'apporte la prospérité, que lorsqu'on agit de manière professionnelle quant à la protection des résultats de ses recherches. Beaucoup d'entreprises doivent d'ailleurs leur essor à une telle protection.

Actuellement, il n'y a pas encore de règles européennes pour un brevet communautaire qui vaut dans l'ensemble de l'Union. Grâce à la Convention sur le brevet européen²³, il est cependant possible d'obtenir, avec une seule procédure, un brevet en plusieurs pays européens. La procédure de prolongation des brevets européens passe par l'Office européen de brevets. Après la délivrance d'un brevet européen, celui-ci se décompose en une liasse de brevets nationaux, qui relèvent ensuite du droit national de la propriété intellectuelle et industrielle de chacun de ces pays.

Pour pouvoir juger de l'opportunité d'une éventuelle demande d'un brevet et vu le caractère technique, la plupart des entrepreneurs font appel à un agent de brevets.

Malheureusement, aujourd'hui encore, les procédures sont longues et que les coûts sont souvent très importants (entre autres à cause des coûts de la traduction qui peut être exigée par la réglementation nationale sur les brevets). Pour un brevet européen, les frais pour l'entreprise s'élèvent rapidement à 25.000 voire à 50.000 € par demande d'octroi. Ces prix élevés valent également pour l'enquête qu'une PME doit effectuer pour déterminer ce qui a déjà été breveté ou non. Enfin, en cas d'infractions ou de litiges, le titulaire du brevet devra intenter des procédures judiciaires devant les tribunaux nationaux.

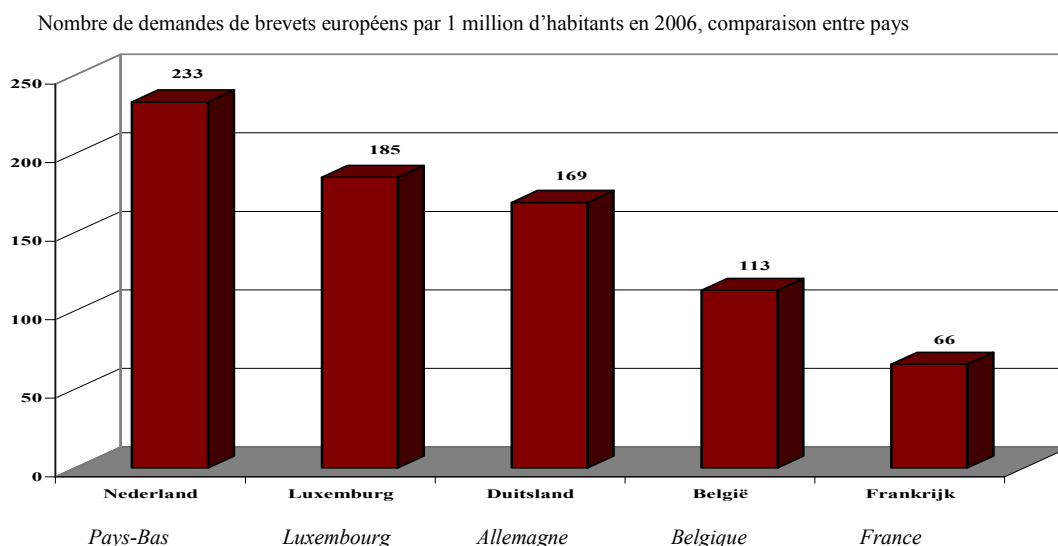
C'est surtout pour les PME que cette réglementation constitue un obstacle à la demande de brevets, ce qui empêche également que les PME investissent dans la recherche et les mises au point. Cela est apparu très clairement dans une enquête qu'UNIZO a menée en 2007 auprès de 700 PME. Cette

²³ Convention sur la délivrance de brevets européens (CBE), règlement d'exécution et protocoles, faite à Munich en date du 5 octobre 1973 (M.B. du 13 juillet 1989), modifiée le 7 décembre 1990 et le 5 juillet 1991.

enquête a montré que seule 1 PME sur 10 protège effectivement sa propriété intellectuelle. Les raisons principales de ne pas le faire, sont, dans l'ordre :

- un manque de connaissances et de conscience à propos de la protection légale ;
- la lourde procédure ;
- le coût élevé de la protection.

L'enquête a également révélé la grande différence entre les degrés du brevetage dans les différents États membres. Cela est illustré entre autres par le diagramme ci-dessous, qui fait la comparaison entre la Belgique et ses pays voisins.



Source : Bureau d'études d'UNIZO sur base de chiffres d'EPO et d'Eurostat

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) tende vers une harmonisation de la protection par brevets au niveau de l'Union européenne pour arriver à ce que l'on appelle un brevet communautaire, au lieu de l'actuelle Convention européenne sur les brevets.
- 2) établisse des procédures en matière de brevet communautaire, qui soient transparentes, financièrement abordables et accessibles aux PME. L'Europe encouragera ainsi les PME à mieux protéger leurs innovations et à s'opposer à des contrefaçons et à des piratages de leur créativité.
- 3) réduise à un minimum le nombre de langues de travail au niveau de l'Office européen de brevets. On utilisera de préférence une seule langue – l'anglais – comme langue officielle dans la procédure. Cela devrait permettre de réduire drastiquement les coûts, notamment de traduction, et donc d'abaisser le seuil pour les PME.
- 4) pose, par une telle harmonisation, clairement des limites à ce qui peut et ne peut pas être breveté. Les points de départ à cet effet seraient entre autres qu'il n'est pas admis de breveter des banalités. Les conditions classiques de la possibilité d'obtenir un brevet sont que :
 - l'invention doit être nouvelle, ne pas être évidente et elle doit contribuer à l'état de la technique.
 - la revendication d'un brevet pour un logiciel informatique ou enregistré sur un support n'est pas admise. Les logiciels sont suffisamment protégés par la législation sur les droits d'auteur.
 - le traitement, la manipulation et la présentation de l'information et des données n'appartiennent pas à un domaine de la technologie, même si l'on a utilisé des appareils techniques à cet effet. Des innovations dans ce domaine n'entrent pas en ligne de compte pour être brevetées.

- une invention peut seulement être brevetée, si elle convient à une application industrielle. Elle peut seulement être revendiquée en tant que produit, c'est-à-dire en tant qu'appareil programmé ou en tant que procédé de production.
 - la mise au point de standards n'est pas empêchée. Cette problématique n'est pas nouvelle et on y remédie par le biais de la technique des licences obligatoires.
- 5) insiste auprès de certains grands États membres (Espagne, Italie, Pologne...) à la ratification du protocole de Londres. Dans le courant de 2008, le protocole de Londres est entré en vigueur, par lequel les frais de traduction du nombre de pages de brevets dans – actuellement – 13 États membres sont limités et un brevet européen devient moins onéreux pour ces pays.

Les entreprises doivent pouvoir disposer d'une protection par brevet avantageuse, efficace et juridiquement sûre. A cet effet, il faut créer un brevet communautaire accessible, assorti d'un minimum d'exigences linguistiques.

B. ADJUDICATIONS INNOVATRICES

Analyse

Grâce à des adjudications « innovatrices » des autorités, de nombreux produits et services innovateurs voient le jour aux États-Unis. A la suite de cela, plusieurs PME ont pu devenir des acteurs internationaux en quelques décennies. Aujourd'hui, l'Europe commence à manifester de l'intérêt pour le concept. Dans ce contexte, les autorités publiques doivent réserver un certain pourcentage de leur budget pour financer des solutions innovatrices à des défis sociaux à travers la collaboration entre entreprises, établissements de connaissances et autorités. Nous faisons ici référence à l'exemple du « Small Business Innovation Development Act » américain.²⁴ Cette loi stipule que les départements et agences fédéraux américains qui disposent des plus grands budgets R&D extra-muraux, doivent octroyer une partie de leurs fonds R&D à des PME. Ainsi, un montant de \$17,9 milliards au total a été attribué à de petites entreprises.

A part les stipulations spécifiques visant l'octroi d'une partie des moyens R&D à des PME, les États-Unis connaissent bien sûr également l'objectif général de réserver 23% de l'ensemble des adjudications publiques à des PME. Dans l'année fiscale 2005, les autorités fédérales des États-Unis ont adjugé des contrats d'un total de \$314 milliards pour l'achat de marchandises. De l'ensemble du budget, \$79,6 milliards ont été attribués directement à des PME, soit un pourcentage de 25,36%. Donc plus que l'objectif de 23% prévu par la loi.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) organise dans le « Competitiveness and Innovation Framework » une initiative similaire, à l'image du « Small Business Innovation Development Act » américain. A cet effet, il faudra convenir d'objectifs pour lesquels les autorités nationales et régionales s'engagent à accorder à des PME au moins 23% de leurs adjudications publiques ou à réserver des budgets R&D à des PME.

L'UE doit, dans le « Competitiveness and Innovation Framework », convenir d'objectifs pour lesquels les autorités nationales et régionales s'engagent à accorder à des PME au moins 23% de leurs adjudications publiques ou à réserver des budgets R&D à des PME.

²⁴ The small business economy, a report to the President. U.S. Small Business Administration. Washington 2006, p. 48

C. LA VALORISATION DES CONNAISSANCES

Analyse

A l'heure actuelle, c'est un véritable gouffre qui sépare les PME des centres de connaissances académiques. Comblé cette distance est une priorité absolue pour pouvoir réaliser des applications qui constituent des percées – que ce soit sur le plan technologique ou non. Actuellement, toutefois, le seuil est particulièrement haut pour permettre à de petits entrepreneurs de trouver le chemin vers les établissements de connaissances. En outre, la valeur ajoutée de projets avec de petits entrepreneurs n'est pas toujours évidente pour de célèbres établissements de connaissances, ce qui fait que l'enthousiasme devant une collaboration avec de petites entreprises est plutôt limité.

Mais si on arrive à combler ce gouffre, il est possible de réaliser une double plus-value. Nous ferons, d'une part, découvrir à nos entrepreneurs les possibilités que les centres de connaissances ont à offrir. Ce sera pour les entrepreneurs une occasion de se former une idée d'opportunités commerciales que l'on peut essayer de réaliser. Voilà une façon de travailler à notre fameux paradoxe des connaissances.

D'autre part, les contacts entre chercheurs et entrepreneurs peuvent contribuer au développement de compétences d'entrepreneurs chez des chercheurs scientifiques et technologiques. Si les établissements de connaissances se lancent eux-mêmes dans la recherche active d'entrepreneurs qui peuvent commercialiser leurs connaissances, on agira sur un levier qui permettra de faire effectivement quelque chose avec les connaissances existantes.

La collaboration – éventuellement par le biais d'un accompagnement approprié par un intermédiaire – entre l'entrepreneur et celui qui fournit des connaissances, peut accroître « l'ADN innovateur » de la PME à un niveau supérieur. C'est ce que nous montrons dans la figure ci-dessous. Dans ce processus, l'intermédiaire accompagnera la PME, de manière à ce que « l'ADN innovateur » de la PME soit mis à un niveau supérieur, permettant ainsi à d'autres fournisseurs de connaissances d'offrir des possibilités à la PME.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) établisse un plan d'action pour appuyer le transfert de connaissances de la part des centres de connaissances au profit des entreprises. Il faut à cette occasion stimuler concrètement des projets d'étudiants auprès des PME, afin d'interpeller le potentiel trop peu utilisé. Le programme ERASME de l'Union européenne, qui est bien connu, peut également y participer.
- 2) organise dans les différents États membres un groupe de places de stagiaires axés sur la réalisation de projets innovateurs, et fasse connaître ce groupe auprès des entrepreneurs. Des centres innovateurs locaux et les différentes organisations de l'enseignement et des employeurs sont les partenaires idéaux pour stimuler et pour coordonner une telle rencontre entre la demande et l'offre.

On a besoin d'un plan d'action européen pour soutenir le transfert de connaissances de la part des centres de connaissances vers les entrepreneurs. UNIZO et l'UCM plaident ici en faveur d'un groupe de stagiaires et de places de stagiaires dans les différents États membres, en vue de la réalisation de projets innovateurs.

7. LE CONSOMMATEUR ET LA PME

Ces dernières années, l'acquis des consommateurs s'est développé davantage. La directive européenne relative aux « Pratiques commerciales déloyales »²⁵ a joué un rôle important dans ce cadre, bien que celle-ci pose dès à présent des problèmes quant à sa transposition par les États membres. Dans un avenir proche, la proposition de directive concernant les Droits des consommateurs²⁶ deviendra essentielle au développement ultérieur du droit européen des consommateurs.

Il faut malheureusement constater que la réglementation européenne cherche parfois d'une manière trop unilatérale les intérêts des consommateurs et qu'elle ne tient pas suffisamment compte de la compétitivité des entreprises. Bien que le Small Business Act²⁷ parte du principe « Think Small First », on n'est en réalité pas suffisamment conscient du fait que ce sont exactement les PME qui ont besoin d'un appui plus important. C'est ce que l'on a vu dans plusieurs réglementations et propositions européennes.

A. LA DIRECTIVE DE GARANTIE²⁸

Michel, gérant d'un magasin d'appareils électriques, achète chez son importateur Y la plus récente série d'ordinateurs portatifs de la marque Z. Le 1^{er} mars, un fidèle client de Michel achète un de ces ordinateurs. Le 15 mars, l'écran rend l'âme, sans qu'il n'y ait une raison apparente. Le client rentre son ordinateur portatif chez Michel ; sur base de la directive de garantie, il a en effet une garantie de 2 ans. Il peut donc demander une réparation gratuite à Michel. Celui-ci renvoie l'ordinateur à l'importateur. Trois semaines plus tard, l'ordinateur réparé est de retour chez Michel, assorti d'une note de frais d'un montant de 300 euros. Michel ne peut répercuter ces frais sur son client, car ce dernier a droit à une réparation gratuite. Normalement, Michel peut s'adresser à son importateur, mais celui-ci refuse cette réparation gratuite. Michel ne veut pas risquer sa relation commerciale et il veut contenter son client. Finalement, il supportera donc lui-même les frais.

Analyse

Cette directive prévoit des règles de protection minimales en matière de la vente de biens de consommation et des règles de garantie y afférentes, à laquelle les États membres ne peuvent déroger.

En outre, les droits qui résultent de cette directive seront exercés sans préjudice des autres droits que le consommateur peut invoquer, à savoir les règles nationales concernant le droit en matière de responsabilité contractuelle ou extracontractuelle. Tel est le cas en Belgique, du fait que la loi du 01/09/2004 est ajoutée aux dispositions du Code civil à propos de la garantie des défauts de la chose vendue (articles 1641 à 1649 C.civ.). Ainsi, les consommateurs belges peuvent, même après l'expiration du délai de garantie, interpeller encore les vendeurs en raison d'un soi-disant vice caché. D'après UNIZO, le problème réside donc dans le fait que la période de garantie que le vendeur doit respecter, est en réalité indéterminée.

Un second problème dans l'application de la directive de garantie concerne le droit de recours du vendeur final. C'est en première instance le vendeur final qui doit honorer la garantie à l'égard du

²⁵ Directive 2005/29/CE du Parlement européen et du Conseil du 11 mai 2005 relative aux pratiques commerciales déloyales des entreprises vis-à-vis des consommateurs dans le marché intérieur et modifiant la directive 84/450/CEE du Conseil et les directives 97/7/CE, 98/27/CE et 2002/65/CE du Parlement européen et du Conseil et le règlement (CE) n° 2006/2004 du Parlement européen et du Conseil

²⁶ http://ec.europa.eu/consumers/rights/docs/COMM_PDF_COM_2008_0614_F_NL_PROPOSITION_DE_DIRECTIVE.pdf

²⁷ Adopté par la Commission européenne en juin 2008, dans lequel le rôle central des PME pour l'économie européenne est reconnu.

²⁸ Directive 1999/44/CE du Parlement européen et du Conseil, du 25 mai 1999, sur certains aspects de la vente et des garanties des biens de consommation

consommateur. Ensuite, le vendeur final peut se tourner contre le producteur ou l'importateur. Des vendeurs finaux sont souvent confrontés à des difficultés dans l'application du droit de recours contre le fabricant, tel que prévu par la loi. Le problème de la loi actuelle sur la garantie réside donc dans le fait que la responsabilité finale est attribuée au vendeur final, bien que celui-ci n'y puisse généralement rien. Si le fabricant refuse d'intervenir, ou s'il répercute les frais sur le vendeur final, celui-ci doit assumer les frais liés à la garantie. UNIZO et UCM estiment que cet état de fait est contraire à l'esprit et à la finalité de la directive.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) impose une limite à la période de garantie actuelle. A l'issue de la période de garantie de deux ans, les États membres peuvent encore maintenir d'autres règles (contractuelles) quant aux défauts de produits. Ainsi, la période de garantie est en réalité prolongée dans un certain nombre d'États membres.
- 2) harmonise entièrement le régime des périodes de garantie au niveau européen, de sorte que les États membres ne puissent plus prolonger ces périodes au moyen de règles supplémentaires. A présent, la situation non harmonisée crée des différences au niveau de la protection des clients et de la compétitivité des entreprises dans différents États.
- 3) introduise un meilleur caractère contraignant du droit de recours. Maintenant, des vendeurs finaux rencontrent souvent des difficultés au niveau de l'application du droit de recours que la loi prévoit à l'égard du fabricant.
- 4) introduise une action directe de la part du consommateur contre le producteur ou l'importateur. Une telle action garantit les droits du consommateur et soulage le poids unilatéral sur le vendeur PME final.

B. DELAI DE RETRACTATION DANS L'E-COMMERCE (DROITS DES CONSOMMATEURS)

L'entrepreneur Jean vend des carrelages pour sols et pour murs. Les clients qui visitent sa salle d'exposition peuvent ensuite passer leur commande par le biais de son site web. Cela leur épargne un déplacement supplémentaire à sa salle d'exposition. Vendredi le 23 mars 2008, un client commande par le site web un lot de carrelages muraux d'une valeur totale de 480 euros. Lundi le 26 mars, la commande est préparée et elle est expédiée le 27 mars. Le 28 mars, le client reçoit les carrelages commandés. Le 3 avril, le client envoie un courriel au commerçant, pour dire que, réflexion faite, il ne veut pas garder les carrelages. Le client annonce qu'il renverra les carrelages. Le 18 avril, les carrelages sont de retour chez le commerçant. Lors du contrôle, celui-ci constate toutefois que plusieurs carreaux ont été endommagés pendant le transport. Puisque le commerçant, tel que prévu par la loi, n'avait pas encore reçu de paiement, il ne peut en déduire les dégâts. En principe, il doit adresser une mise en demeure au client. Mais si celui-ci ne paie pas, il devra intenter un procès pour obtenir le paiement des dégâts causés aux carreaux.

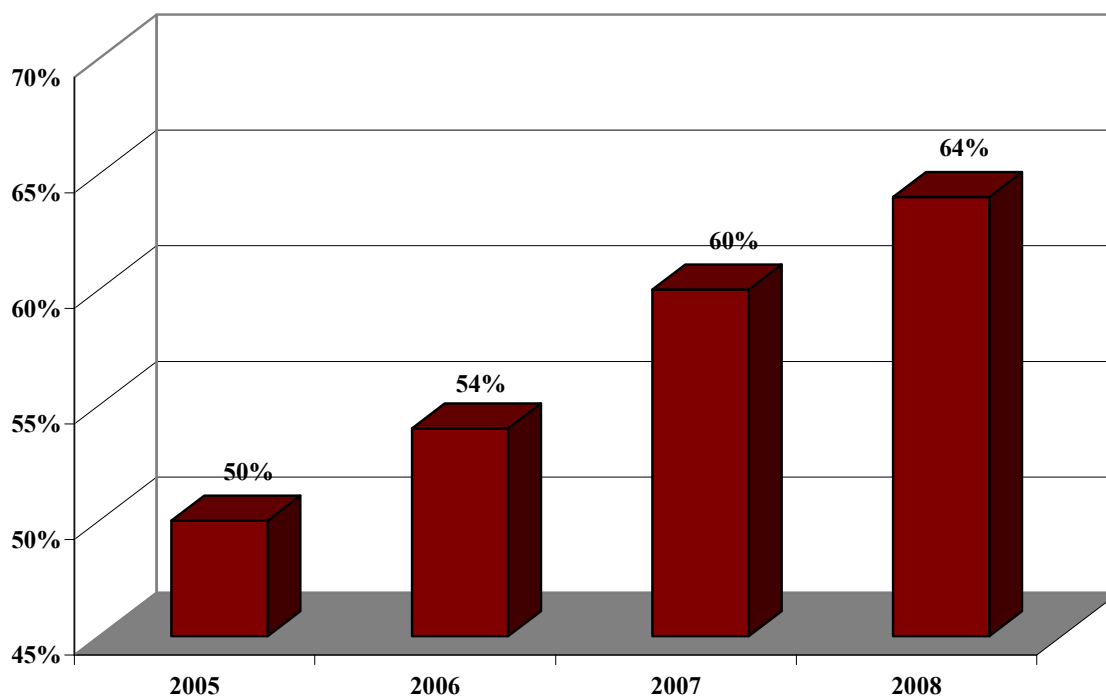
Jean a engagé des frais lors de la préparation de la commande, pour l'expédition des marchandises, pour le remplacement des carreaux endommagés et pour la remise en stock des marchandises, sans que cela ne lui ait rapporté quoi que ce soit.

Analyse

La proposition de la directive « Droits des consommateurs » parle d'un délai de rétractation de 14 jours pour révoquer, sans motivation, un contrat conclu à distance ou en dehors du point de vente.

Concernant des ventes à distance, l'Europe a, depuis 1997, imposé aux États membres l'obligation d'introduire un délai de rétractation de 7 jours ouvrables²⁹. UNIZO et l'UCM estiment que cette protection du consommateur était justifiée à l'époque. Mais, vu l'évolution technique et le fait que des ordinateurs et l'Internet sont depuis lors très bien intégrés au sein de la vie privée des consommateurs (voir « La présence de l'Internet dans les familles belges »). Au fil des années, la familiarisation aux achats par internet a progressé (15% des gens achètent régulièrement via l'Internet – Source : Eurostat). Il y a donc lieu de confronter à nouveau les intérêts de l'entrepreneur et ceux du consommateur, 10 ans après l'implémentation de ces dispositions.

La présence de l'Internet dans les familles belges



Source: Eurostat

La réglementation actuelle offre en effet une grande protection au consommateur. Après 7 jours, celui-ci peut en effet déclarer arbitrairement qu'il renonce à sa commande. A ce délai de 7 jours ouvrables, il faut ajouter la période qui est nécessaire au renvoi des marchandises par le client au commerçant.

Pour les entreprises, cela signifie qu'elles ont une longue période d'incertitude quant à la réalisation de la vente. Le système est déséquilibré et désavantageux pour toute entreprise qui veut se lancer dans l'e-commerce ou qui veut développer cette formule. On ne doit pas sous-estimer les tracasseries administratives et les frais qu'une telle protection des consommateurs génère pour l'entrepreneur. Concrètement, c'est surtout au niveau de la gestion des stocks, du recouvrement des créances, de l'administration de la clientèle et de celle des commandes, qu'un tel délai de rétractation pose de vrais problèmes.

²⁹ Directive 97/7/CE du parlement européen et du conseil du 20 mai 1997 concernant la protection des consommateurs en matière de contrats à distance, J.O. 4 juin 1997, L 144.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

stimule l'e-commerce en supprimant le délai de rétractation pour les ventes à distance. Une protection encore plus importante suite à une extension du délai jusqu'à un minimum de 14 jours hypothèquera lourdement le potentiel de croissance de l'e-commerce. Vu la place importante des ordinateurs et de l'Internet au sein des familles, le degré de familiarisation des consommateurs avec l'e-commerce, et l'énorme potentiel de croissance de ce support pour les entreprises, la protection existante des clients par un délai de 7 jours n'est plus nécessaire.

C. LE RECOURS COLLECTIF

Analyse

L'introduction de « class actions » ou de recours collectif en Europe connaît de plus en plus de partisans, ces dernières années. Des consommateurs plus émancipés et les organisations de consommateurs plaident en faveur d'un système dans lequel des consommateurs individuels peuvent se réunir en vue de compenser le préjudice qu'ils ont subi à la suite d'une infraction identique ou similaire faite par une entreprise. Treize États membres européens ont plus ou moins implémenté un tel système dans leur système judiciaire, avec un succès mitigé. L'Europe veut à présent harmoniser ces systèmes et promulguer des directives concernant l'implémentation de recours collectifs dans les systèmes judiciaires de tous les États membres. UNIZO et l'UCM ne peuvent nullement soutenir ce système.

Sur base de l'expérience américaine, le recours collectif est décrit comme étant « un moyen de procédure admis par la loi, par lequel une seule action, introduite par un ou par plusieurs demandeurs, peut être suffisante pour offrir une solution juridique qui est susceptible d'être déclarée applicable dans l'avenir à des litiges entre des personnes qui se trouvent dans des situations très similaires à l'égard du même adversaire ».

Les conséquences extrêmement lourdes au niveau économique qui peuvent résulter de la condamnation d'un professionnel à l'occasion d'un recours collectif, sont de telle nature, que les États-Unis ont déjà apporté certaines modérations au système.³⁰ L'analyse très sommaire que la Commission a faite dans son livre vert³¹ à propos de l'effet sur les entreprises de l'introduction de recours collectifs, montre qu'à l'heure actuelle, il est impossible de connaître les implications entraînées par cette procédure.

Un recours collectif signifie que les actions entraînent des conséquences « erga omnes ». Des litiges individuels doivent, vu leur caractère individuel, être traités individuellement. L'introduction de recours collectifs représenteraient d'ailleurs une très lourde charge pour les tribunaux et réduiraient à néant tous les efforts en vue de liquider le retard judiciaire. Outre ces éléments, il importe de rappeler qu'un tel type d'actions ne permettraient pas aux PME de défendre leurs intérêts de la même manière que les consommateurs et créeraient une discrimination dans les modalités de représentation des acteurs économiques et politiques.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) n'introduise pas dans le système judiciaire européen de recours collectifs, qui sont propres à la culture de revendication américaine. Il faut éviter l'implémentation du recours collectif dans notre système judiciaire, vu les excès auxquels une telle procédure peut donner lieu.

³⁰ Class Action Fairness Act 2005

³¹ COM(2008) 794 final - Green paper on Consumer Collective Redress - Brussels, 27.11.2008

- 2) assure la promotion d'un règlement alternatif de différends par le biais d'une harmonisation des systèmes de médiation et d'arbitrage. Cette situation serait plus avantageuse pour le consommateur que pour la PME.

Les consommateurs et les entreprises doivent être considérés comme de vrais partenaires sur le marché interne, sans obstacles superflus. C'est la seule façon de rendre le marché interne plus dynamique et plus compétitif. C'est entre autres possible par un renforcement du caractère contraignant des règles de garantie à l'égard des producteurs, par la suppression du délai de réflexion pour l'e-commerce et par la promotion d'un règlement alternatif de litiges entre le vendeur et le client, au lieu de recours collectifs excessifs.

D. LES RETARDS DE PAIEMENT

En juillet 2008, le traiteur Guy sert un banquet d'une valeur de 12.000 euros pour un consommateur. Une semaine après le banquet, Guy envoie la facture. En janvier 2009, après plusieurs rappels, le consommateur paie enfin 10.500 euros. Guy doit choisir : soit il intentera une onéreuse procédure judiciaire qui coûtera plus que les 1.500 euros qu'on lui doit encore, soit il laissera tomber le montant auquel il a droit. A la suite des retards de paiement de la part des autorités et d'autres consommateurs, Guy a des difficultés pour payer ses propres factures.

Analyse

Des chiffres les plus récents du bureau d'informations commerciales Graydon Belgium sa³², il ressort que le nombre d'entreprises belges ayant des retards de paiement a augmenté de pratiquement 10% dans le quatrième trimestre de 2008, et ce, au regard du même trimestre de l'année précédente. Par défaut de paiement, on entend ici que les factures sont payées à plus de 90 jours après l'échéance voire ne sont pas payées. La même étude montre que les autorités sont elles aussi de mauvais payeurs. Au quatrième trimestre de 2008, pas moins de 28% des factures adressées aux autorités ont été payées à plus de 90 jours après l'échéance : un record absolu. Pour un entrepreneur, il n'y a d'un point de vue économique aucune différence entre un débiteur qui est une personne privée, une autre entreprise ou une autorité : un retard de paiement signifie dans tous ces cas en effet un préfinancement qui risque d'entraîner des problèmes de liquidité.

A cet égard, les défauts de paiement constituent un important problème socioéconomique, et ce tant au niveau microéconomique que macroéconomique : le recouvrement de paiements coûte cher à l'entrepreneur (frais d'administration, manque d'intérêts, d'onéreux crédits de caisse...) et entraîne des problèmes de liquidité au sein des entreprises. Au niveau macroéconomique, des retards de paiement sont une cause de faillites (qui ont entre autres des conséquences en matière d'emploi), de sorte qu'ils représentent aussi un important coût social.

L'obligation de paiement pour la livraison d'un bien ou d'un service, ainsi que les modalités de cette obligation de paiement et les éventuels délais liés sont en principe d'ordre contractuel : les parties peuvent en convenir librement. En réalité, nous constatons cependant qu'obtenir des accords

³² Étude du 12 janvier 2009 par Graydon Belgium. Graydon Belgium rassemble systématiquement et de jour en jour des « aging listings » : plusieurs milliers d'entreprises communiquent la façon dont elles sont payées par leurs partenaires commerciaux (correctement comme convenu ou après l'échéance et combien après). Les ordinateurs de Graydon mettent ces informations de nouveau en rapport avec chaque entreprise individuelle, de manière à mesurer avec précision le comportement de paiement de chaque entreprise et instance active. Les données qu'on obtient ainsi en tâtant le pouls, sont un excellent complément des éléments qu'on trouve par exemple dans le compte annuel (qui est par définition vieux de sept mois au minimum). Le traitement de ces données permet de voir immédiatement l'évolution des paiements de chaque entreprise, l'évolution des liquidités à court terme et la situation de trésorerie. www.graydon.be

contractuels sur ces points est particulièrement délicat. Dans ce dossier, la position de négociation des PME vis-à-vis de grosses entreprises ou des services publics est souvent très faible. Récemment encore, les acteurs dominants du marché comme INBEV et Carrefour imposaient un allongement de leurs propres délais de paiement de 30 à 120 jours, assurant ainsi leur trésorerie sur le compte des PME plutôt que de se servir des produits bancaires créés dans ce but précis. Il ressort des études que la fréquence des retards de paiement des grosses entreprises est deux fois plus élevée que celle des PME. Il est donc important – entre autres par la législation européenne – de créer les conditions connexes nécessaires à augmenter le caractère contraignant de l’obligation de paiement et à renforcer la position des PME.

La directive européenne 2000/35 CE concernant la lutte contre le retard de paiement a donné une première réponse à la problématique du retard de paiement. Mais la directive ne s’applique qu’aux transactions commerciales et non pas aux transactions entre des commerçants et des consommateurs. En outre, la directive européenne offrait aux États membres la possibilité de déroger au délai de paiement légal de 30 jours pour des transactions avec les autorités. Dans le cadre de la législation relative aux marchés publics, la Belgique a profité de cette possibilité de dérogation.

UNIZO et l’UCM demandent que l’Europe :

1) par une adaptation de la directive 2000/35/CE concernant la lutte contre le retard de paiement, maintienne la liberté contractuelle des délais de paiement, mais limite celle-ci en stipulant dans la loi un délai de paiement maximum de 60 jours. Cela renforcerait la compétitivité des PME vis-à-vis des grandes entreprises disposant d’un poids économiques fort, et également vis-à-vis des chaînes de distribution.

La « Loi de modernisation de l’économie » (début 2009) peut servir d’exemple. Cette récente loi française prévoit que, si le vendeur et l’acheteur n’ont pas convenu de délais de paiement particuliers, la prestation devra être payée au plus tard le 30^{ème} jour qui suit la réception des marchandises ou la livraison de la prestation. Le délai de paiement convenu ne peut en aucun cas dépasser les 45 jours après la fin du mois dans laquelle la facture a été émise ou les 60 jours après la date d’émission de la facture. La loi française laisse encore une petite ouverture en dérogeant au délai de paiement légal par le biais d’un accord interprofessionnel.

Dans sa directive 2000/35/CE, l’Europe doit plafonner la liberté contractuelle des délais de paiement, à l’exemple de la France.
--

8. LE COMMERCE INTERNATIONAL

A. L'ORIGINE

L'entrepreneur François est un fabricant de boulons. Fort de ses longues années d'expérience et de ses investissements en R&D, il arrive à fabriquer son produit à des prix plus serrés que ses concurrents en Arabie saoudite. L'exportation en Arabie saoudite est donc un pas suivant et logique. Les autorités arabes exigent depuis le 2 février 2009 que chaque produit et chaque emballage qui entrent dans le pays, portent une indication d'origine permanente (donc gravée et indélébile). Des produits européens doivent porter une mention de l'État membre précis. Le non-respect des prescriptions entraîne des amendes et en cas de « récidive », on peut obliger l'importateur à renvoyer la livraison non conforme. Concrètement, cela signifie pour François que toute forme d'exportation en Arabie saoudite est impossible, car le prix d'un « boulon », majoré du coût de l'application du marquage, ne peut plus concurrencer les produits des fabricants du pays.

Analyse

Le marché intérieur n'est toujours pas une réalité. La poursuite de la réalisation du marché intérieur libre pour marchandises, capitaux, connaissances et services demeure donc une priorité. Ce sont surtout les PME qui ne disposent pas des moyens et des possibilités d'intenter de longues procédures onéreuses contre d'éventuels obstacles.

Des études montrent que des entreprises qui ont des activités internationales, sont plus performantes³³. L'emploi et la valeur ajoutée de ces entreprises augmentent plus rapidement. L'Europe a donc tout intérêt à miser sur les activités internationales de ses entreprises. Vu la mondialisation actuelle, surtout, les entreprises doivent être encouragées à regarder au-delà des frontières, de celles de leur pays, mais aussi de celles de l'Europe.

L'eurobaromètre (2007) nous apprend toutefois que seules 8% des entreprises européennes font de l'exportation. Des initiatives telles que « Gateway to Korea » et « Gateway to Japan » sont un premier pas dans la bonne direction. Malheureusement, ces initiatives sont trop peu connues par le public cible : les PME.

Les différentes formalités et prescriptions constituent une entrave aux activités internationales. On abuse trop souvent du concept « origine », dans sa forme actuelle, en l'utilisant pour protéger son propre marché contre des producteurs étrangers plus performants.

Le système actuel des certificats d'origine³⁴ est un exemple d'une formalité inutile et onéreuse pour des entreprises qui font de l'exportation. Rien que pour le marché belge, ce système a représenté en 2008 un coût supplémentaire de plus de 2,5 millions € (220.000 certificats à 11,63€ la pièce) pour les entreprises à activités internationales. Il est vrai que l'informatisation du système est un pas en avant,

³³Onkelinx J. Sleuwaegen L. 2008. Internationalization of SMEs.

Flanders DC and Vlerick Leuven Gent Management School, March 2008

³⁴ Le certificat d'origine est un document administratif officiel qui indique le pays d'origine du produit. L'origine du produit indique l'endroit où il a été fabriqué. Autrement dit, c'est la nationalité du produit. Cette notion est essentielle pour le traitement technique par la douane des marchandises qui sont importées ou fabriquées dans l'UE ou pour des marchandises qui sont exportées vers des tiers pays. Nous parlons d'origine non préférentielle lors de l'application de quotas, en cas de mesures spécifiques contre le dumping en lors du contrôle de l'importation de certains produits de textile. Dans le cas de l'origine préférentielle, l'Union européenne a conclu avec différents pays des accords commerciaux comprenant des droits d'importation favorables ou elle accorde de manière autonome de tels tarifs favorables à des pays en voie de développement (Régime préférentiel général).

mais en même temps, l'entrepreneur paie aussi les frais de traitement (3 à 4€). En Allemagne, quelque 800.000 certificats ont été distribués et leur prix variait de 4€ à 12€.

Ce système est tel que des clients ou des administrations à l'étranger réclament ledit certificat sans motif. Même certains établissements financiers osent imposer cette formalité inutile (dans le cadre d'une garantie bancaire ou d'un crédit documentaire).

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) encourage les PME à déployer davantage des activités internationales.
- 2) poursuive ses efforts en vue de réaliser un marché intérieur vraiment unifié pour marchandises, capitaux en services.
- 3) élargisse les projets « gateway-to » à d'autres pays que la Corée et le Japon et qu'elle fasse suffisamment connaître ces initiatives au groupe-cible : à savoir, les PME. Dans ce cadre, une étude sur les secteurs pour lesquels une extension de ce projet est souhaitable devrait être menée.
- 4) conçoive des solutions de rechange au certificat d'origine, que des pays protectionnistes utilisent principalement pour protéger leur propre marché. L'Union européenne doit élaborer une solution alternative performante à ces inefficacités du marché.
- 5) évite et supprime toute formalité superflue qui est liée à des activités internationales.
- 6) explique aux entreprises dans quels cas des certificats d'origine sont vraiment nécessaires. L'Union européenne doit, à brève échéance, obliger ses États membres à prévoir un système convivial permettant aux entreprises de vérifier vite et gratuitement quand ils ont « besoin » d'un certificat.
- 7) insiste (et intervienne le cas échéant) auprès des États membres pour que de tels système ne fassent plus obstacle aux entreprises qui ont des activités internationales. Le système des certificats d'origine ne crée rien d'autre qu'un faux sentiment de sécurité pour lequel l'entrepreneur gaspille du temps et de l'argent. Des interventions très simples suffisent à cet effet, en permettant par exemple aux entreprises qui mettent toujours les mêmes produits en exportation, de réutiliser le même certificat d'origine (qu'ils n'auront à payer qu'une seule fois) et ce pendant plusieurs années. A moyen terme, un système d'autocontrôle gratuit (déclaration d'origine par l'exportateur) doit remplacer les certificats d'origine.

Les entrepreneurs ont besoin et ont droit à un système de certificats d'origine facilement consultables et dont les frais sont réduits à un minimum acceptable.
Il faut d'urgence élaborer une solution de rechange pour remplacer l'actuel système d'origine.
L'Europe peut et doit jouer à cet égard le rôle de pionnier.

B. LA SOCIÉTÉ PRIVÉE EUROPÉENNE

Analyse

Le 25 juin 2008, la Commission européenne a lancé une proposition de règlement du Conseil concernant le statut de la société privée européenne. A l'instar de la Société européenne (SE) et la Société coopérative européenne, la proposition vise la mise au point d'un statut de société orienté vers les PME.

Cette proposition de la Commission européenne permet de fonder, avec un capital minimum de 1 euro, une société privée à responsabilité limitée conformément à un statut flexible qui sera uniforme pour tous les États membres. Ce statut stimule l'internationalisation nécessaire des PME. Vu la grande diversité de PME, les actionnaires auront la plus grande liberté de régler le fonctionnement de la société dans les statuts. En raison de l'uniformité, le droit national de l'État membre où le siège social est établi n'aura qu'une validité subsidiaire. Les aspects qui ne relèvent pas du droit des sociétés, tels que le droit du travail, le droit de la faillite et le droit fiscal, seront également régis par le droit national.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) fasse de la Société privée européenne un instrument souple, qui tient compte de la vie d'une PME et qui facilite l'accès au marché interne. Le statut doit permettre aux PME de commencer dans un seul État membre et de croître sans qu'elles soient obligées d'adapter leur forme juridique, même pas lorsqu'elles n'arrivent pas à réaliser certains objectifs à temps. De ce fait, il est essentiel de ne pas exiger un élément international, ni lors de la fondation, ni à un quelconque moment ultérieur.
- 2) prévoie un capital minimum de 5.000 euros lors du démarrage d'un commerce. L'abandon de l'exigence de capital (1 euro) fait croire qu'il ne faut pas avoir de sens des responsabilités ni de connaissance de cause pour commencer un entreprise. Le seuil pour fonder une société doit être raisonnable. Le capital à fournir est cependant aussi la contrepartie de la responsabilité limitée que l'entrepreneur obtient par la fondation de la société. Le capital minimum offre aussi une certaine garantie aux créanciers et au marché. Néanmoins, un capital inférieur à 5.000€ pourrait être accepté à condition que le plan d'affaire soit validé par un professionnel du chiffre compétent et que la protection des futurs créanciers de cette société soit assurée.
- 3) ne considère cette initiative pas comme une des priorités du Small Business Act. La fondation d'une société n'est qu'un seul aspect. La vie d'une société est dominée par toute une série d'autres réglementations, telles que les obligations comptables, les obligations administratives en matière de la TVA... Une harmonisation et une simplification administrative de ces domaines s'imposent.

Pour UNIZO, le statut de la Société privée européenne doit demeurer un instrument souple, qui tient compte de la vie d'une PME et qui est doté d'un capital minimum en tant que garantie vis-à-vis des partenaires économiques et du marché. Ce statut n'est qu'un point de départ, une harmonisation dans plusieurs domaines et d'autres initiatives de soutien et de stimulation de l'internationalisation des PME étant prioritaires.

9. L'ENSEIGNEMENT

Ayant acquis un gros client, l'entrepreneuse Nicole doit d'urgence engager un nouveau travailleur. Un candidat intéressant, originaire d'Espagne, se présente. Vu son C.V., ce candidat semble disposer des diplômes et de l'expérience nécessaires. Mais comme l'expérience a été acquise dans d'autres pays que la Belgique, Nicole peut difficilement savoir ce que cette expérience vaut vraiment. Le candidat a reçu sa formation en Espagne et son diplôme n'est pas validé/reconnu en Belgique. Nicole peut prendre le risque et engager le candidat, même s'il lui reste encore pas mal de questions à son sujet. Ou elle peut investir à nouveau dans une onéreuse campagne de recrutement, car elle risque de perdre son nouveau client, si elle n'accélère pas bientôt le rythme de la production.

Analyse

Quant à l'enseignement, les compétences de l'Europe sont limitées. Dans son article 149, la constitution de l'Europe dit : « L'Union contribue au développement d'une éducation de qualité en encourageant la coopération entre États membres et, si nécessaire, en appuyant et en complétant leur action. Elle respecte pleinement la responsabilité des États membres pour le contenu de l'enseignement et l'organisation du système éducatif ainsi que leur diversité culturelle et linguistique ». On retrouve une même formule dans l'article 150 concernant les formations professionnelles.

Pendant la dernière décennie, l'Europe a souvent souligné entre autres l'importance de la mobilité interrégionale et de la qualité d'entrepreneur³⁵ dans le curriculum. L'exemple le plus évident est la mise au point d'une structure de qualification. La structure de qualification est un cadre de référence qui a été mis au point en Europe en vue d'élaborer une classification univoque et universelle dont on peut se servir aussi bien dans des contextes d'enseignement et de formation, que dans des contextes professionnels. L'EQF³⁶ distingue 8 niveaux. L'Europe demande, sans obligation, d'adapter l'EQF au niveau national. UNIZO et l'UCM constatent que tous les États membres font cette adaptation de leur propre façon. Il n'y a par conséquent plus de structure univoque : la France distingue 5 niveaux, l'Irlande 12... Toute la plus-value de la structure de qualification a donc disparu.

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) veille à ce que les États membres n'abusent plus du caractère facultatif des recommandations pour vider de bonnes recommandations de leur contenu en les adoptant de manière minimale. UNIZO et l'UCM ne sont pas partisans d'un transfert intégral de l'ensemble du domaine politique « enseignement » (gestion du personnel, financement...) au niveau européen, mais plaident en faveur d'une implémentation correcte des instruments pour améliorer l'harmonisation enseignement/marché de l'emploi ou mobilité interrégionale. Citons comme exemples :
 - Europass : l'Europass rassemble tous les documents et données utiles dont on a besoin pour pouvoir se rendre sur le marché de l'emploi. UNIZO et l'UCM demandent de faire cette approche non seulement du point de vue de l'enseignement, mais aussi de celui du marché de l'emploi. Il s'agit-là d'un système flexible qui montre les chemins que l'on a déjà parcourus dans sa carrière professionnelle, ainsi que les compétences/qualifications que l'on a acquises.
 - EQF : chaque État membre doit élaborer une structure de qualification qui, d'une part, correspond à l'EQF, mais qui, d'autre part (et surtout) correspond aux qualifications d'enseignement et/ou professionnelles. Dans cette structure de

³⁵ Commission des communautés européennes, COM(2008)865 final, « Un cadre stratégique actualisé pour la coopération européenne dans le domaine de l'éducation et de la formation », 16.12.2008

³⁶ EQF = European Qualification Framework

qualification, on prêter aussi l'attention nécessaire aux Compétences acquises ailleurs.

- 2) adopte également des mesures pour ceux qui sont d'ores et déjà actifs sur le marché de l'emploi ou comme indépendant et qui veulent passer à un autre État membre. L'Europass et la structure de qualification sont des pas dans la bonne direction, mais orientés vers la nouvelle génération d'Européens.

UNIZO et l'UCM plaident en faveur d'une augmentation des compétences de l'Europe en matière d'enseignement, pour harmoniser l'enseignement et le marché de l'emploi au-delà des frontières des États membres.

10. L'Europe et la profession libérale

Analyse

Le secteur des professions libérales est en croissance constante au sein de l'économie du savoir de l'Europe actuelle. En Belgique, il est, celui qui a le plus grandi au cours de la dernière décennie. Il représente à présent 202.675 indépendants, soit 22,4% de l'ensemble de la population totale des indépendants³⁷. Les professions libérales emploient 226.830 travailleurs, soit plus d'un travailleur par titulaire de professions libérales !³⁸.

Il est dès lors particulièrement malheureux de devoir constater que la Commission européenne n'a toujours pas de politique claire et cohérente à l'égard de ce groupe-cible. Cette absence de politique a déjà été dénoncée dans la déclaration déposée le 16.06.2008 auprès du Parlement européen « sur l'importance des professions libérales pour l'Europe »³⁹.

Cette incohérence apparaît également dans la mise au point de nouvelles réglementations européennes. Il y a, par exemple, toujours une grande confusion quant à la façon dont les règles du marché interne doivent être appliquées au segment des services de la santé. Une précédente proposition de directive à ce propos a été rejetée le 19.12.2007. La position européenne visant à exclure les services de la santé de la directive des services dans sa version initiale, est d'ailleurs une forme de reconnaissance implicite du caractère spécifique de la profession libérale.

Au niveau de la concurrence, le raisonnement européen élémentaire – « *plus il y a de concurrence, plus les services seront avantageux et plus le chiffre d'affaires augmentera* » n'est tout simplement pas applicable aux professions libérales. Pour ces dernières,, il s'agit en effet avant tout de garantir une prestation de services indépendante et qualitative, quel que soit le chiffre d'affaires. Les éléments essentiels qui caractérisent leur activité sont : la relation de confiance entre le praticien et le patient ou le client, une position indépendante, des prestations ou prescriptions conformes à la déontologie, une formation toujours plus poussée qui est constamment mise à jour, une grande responsabilité personnelle et une prestation de service d'une très grande qualité et d'une valeur ajoutée élevée. La profession libérale joue en outre un rôle crucial dans les relations sociales. Les missions remplies par les professions libérales sont en effet placées sous le signe de l'intérêt public.

Le secteur économique des professions libérales soutient la stratégie européenne en vue d'une amélioration de la compétitivité et d'une diminution des charges administratives qui pèsent sur les entreprises (stratégie de Lisbonne) et il souligne la valeur économique ajoutée d'un reporting financier compréhensible, accessible et multifonctionnel.

On doit cependant mettre l'accent sur l'importance fondamentale du lien entre la responsabilité limitée et la transparence financière, afin de protéger le secteur des risques du système.

Quant à toute initiative de (dé)régulation, il faut agir avec circonspection : les mesures radicales, fondées sur des considérations théoriques et qui donc ne reposent pas sur des éléments factuels sont à proscrire.

UNIZO-FVIB⁴⁰ et l'UCM-UNPLIB⁴¹ demandent que l'Europe :

³⁷ 904.954 indépendants enregistrés à l'Inasti - Chiffres de l'INASTI 2007

³⁸ Chiffres de l'ONSS 2006.

³⁹ Journal officiel de l'Union européenne, le 14 août 2008, C207 E/9

⁴⁰ La FVIB est la fédération néerlandophone des professions libérales et intellectuelles de Belgique. En tant que fédération de coordination d'organisations de professions libérales, elle est affiliée à UNIZO.

⁴¹ L'UNPLIB est la fédération francophone des professions libérales et intellectuelles de Belgique. En tant que fédération regroupant les organisations de professions libérales, elle est affiliée à l'UCM (USCMB)

- 1) reconnaisse les professions libérales en tant que groupe-cible particulier au sein des entreprises et respecte le caractère spécifique des professions libérales par le biais d'une approche qui leur soit propre. Le point de départ est que l'activité indépendante d'une profession libérale – entre autres par des prescriptions déontologiques et par la relation de confiance unique avec le client/patient – n'est pas tout à fait identique à celle d'un entrepreneur « ordinaire ». Elle a des caractéristiques propres et une finalité supplémentaire. Cette conception est essentielle pour l'évaluation du besoin et du degré de (dé)régulation des professions libérales. Si l'Europe met ce caractère spécifique bien en évidence, il y aura moins de discussions lors de la transposition de la norme européenne dans la législation nationale. La discussion en cours au sujet de la transposition de la directive 2005/29 CE sur les « pratiques commerciales déloyales » en est un exemple caractéristique. En ce qui concerne les professions libérales, la discussion porte sur la manière de réaliser la transposition : doit-elle se faire par le biais d'une loi spécifique ou par intégration dans la loi générale sur les pratiques commerciales,.
- 2) définisse une politique cohérente et transparente fondée sur la concertation. Pour concrétiser cette politique et pour faciliter le contact avec le secteur, UNIZO-FVIB et l'UCM –UNPLIB demandent qu'il y ait une « analyse d'impact » ou à tout le moins, une consultation du secteur concerné lors de l'introduction de nouvelles réglementations européennes qui ont des implications pour les professions libérales.
- 3) reconnaisse explicitement le principe de l'autorégulation par et pour les professions libérales, ainsi que le rôle des fédérations professionnelles reconnues. En raison de la nature de leurs prestations, les professions libérales évoluent sur un terrain qui a un lien fondamental avec l'intérêt général. Le client ou le patient n'a cependant pas la possibilité d'évaluer objectivement la qualité et le prix des services. Cette double raison fait qu'une régulation spécifique du marché pour les services des professions libérales est une nécessité permanente. Il faut toutefois souligner qu'un système d'autorégulation offre les meilleures garanties pour suivre la dynamique professionnelle tout en apportant une plus-value sociale.

Lors de l'implémentation d'une réglementation qui concerne les professions libérales, l'Europe ne peut pas évaluer les professions libérales sur base des seuls critères de l'économie de marché. Les mots-clés sont concertation permanente et reconnaissance du caractère spécifique de la profession libérale.

11. TEMPS DE CONDUITE ET DE REPOS

Une fois par semaine, le commerçant Daniel M. fait deux marchés en une seule journée (à 60 kilomètres de son domicile). Après une journée de travail de 16 heures, il entre chez lui à 20h00. A l'occasion d'un contrôle, Daniel M. se voit coller une amende de 880 euros. Il apparaît que les commerçants qui font les marchés doivent, eux aussi, respecter l'obligation du tachygraphe, ce qui leur permet des activités maximales de 10 heures par jour et de 56 heures par semaine. Daniel M. a seulement roulé 140 kilomètres (criée-marché 1-marché 2-domicile). Mais le temps passé sur le marché n'est pas considéré comme du repos.

Analyse

L'actuel règlement 561/2006, qui organise les temps de conduite et de repos pour chauffeurs, entraîne un certain nombre de problèmes.

Un premier problème est l'interprétation stricte du règlement en matière des temps de conduite et de repos, sans tenir compte de la réalité sur le terrain. Tous les jours, par exemple, on donne des amendes à des chauffeurs qui ont roulé 5 minutes de trop pour pouvoir passer leur temps de repos en famille. Cette interprétation au pied de la lettre a encore été renforcée par l'introduction du tachygraphe numérique. Les amendes qui en résultent sont considérées par les entreprises et leurs travailleurs comme du harcèlement moral.

En outre, ces amendes manquent le but de la réglementation puisque que la sécurité routière ne s'en trouve pas améliorée.

UNIZO et l'UCM plaident pour une égalité de règles et de contrôles. Ils regrettent donc qu'il y ait toujours des entreprises qui réussissent à passer entre les mailles du filet. De tels « cow-boys » cherchent systématiquement à contourner toute réglementation, compromettant ainsi la concurrence loyale dans le secteur, tout en lésant les intérêts de leurs travailleurs.

En outre, UNIZO et l'UCM regrettent que la réglementation en matière des temps de conduite et de repos n'ait nullement abouti à une harmonisation européenne. En effet, beaucoup de pays de l'UE sont bien plus laxistes (rares contrôles au siège des entreprises, peines extrêmement légères en cas de poursuite, ...) et les entreprises qui ont leur siège dans de tels États membres profitent de la situation. A l'inverse, le secteur belge, souffre d'une concurrence déloyale puisque les contrôles sont très fréquents et les amendes particulièrement élevés.

Enfin UNIZO et l'UCM signalent que plusieurs activités indépendantes ne sont pas concernées par les exceptions prévues par ladite réglementation et doivent donc bel et bien respecter la législation sur les temps de conduite et de repos, bien que ces activités soient sans rapport avec le secteur du transport. Les commerçants qui font les marchés en sont l'exemple par excellence (l'exception de 50 Km autour de leur domicile étant devenue trop restrictive).

UNIZO et l'UCM demandent que l'Europe :

- 1) veille à ce que les agents de contrôle interprètent les « temps de conduite et de repos » de manière égale et équitable (c.-à-d. en tenant compte de la réalité économique) pour tous les chauffeurs dans l'Union européenne. La petite minorité d'entreprises qui ignorent systématiquement la réglementation doivent être poursuivies d'une manière plus ciblée et intense, dans tous les États membres de l'Union.
- 2) implémente une mesure d'exception claire pour les commerçants qui font les marchés et pour d'autres activités indépendantes qui, en raison de la catégorie de véhicule, relèvent de la réglementation sur les temps de conduite et de repos, mais qui n'exercent pas d'activités qui sont liées au transport de marchandises.

L'interprétation que les agents de contrôle font des « temps de conduite et de repos » doit être égale pour toutes les chauffeurs dans l'U.E., tout en tenant suffisamment compte de la réalité économique. A part cela, UNIZO et l'UCM demandent une exception claire pour les commerçants qui font les marchés et pour d'autres activités indépendantes qui, en raison de la catégorie de véhicule, relèvent de la réglementation sur les temps de conduite et de repos, mais qui n'exercent pas d'activités qui sont liées au transport de marchandises.