espaces Marx
transform!
Enjeux et débats

EURO MÉMO RANDUM 2014

UNE EUROPE FRAGMENTÉE, LE BESOIN D'UNE ALTERNATIVE RADICALE

éditions du croquant

En 2014, l'*Euromémorandum,* publié par un groupe d'économistes européens, présente un intérêt d'autant plus grand que les élections au Parlement européen en mai permettront aux citoyens de donner leur avis sur les propositions des principales forces politiques.

Les divisions et les inégalités se creusent dans l'Union européenne, au détriment de ses périphéries de l'Est et du Sud. Le chômage est en forte hausse, la pauvreté et l'insécurité se répandent. Dans certains pays du Sud de l'Europe, on peut même craindre une catastrophe humanitaire.

Une Europe où la hiérarchie entre les différents pays ne cesse de s'accentuer, où la défiance à l'égard de la démocratie et de la capacité à contrôler les processus économiques grandit, ne peut pas fonctionner. Mais la solution n'est pas dans le retour au système ancien des rivalités nationales. Un siècle après le déclenchement de la Première Guerre mondiale, cela constituerait une dangereuse régression.

L'*EuroMemo 2014* propose des alternatives économiques et politiques concrètes, avec priorité à la démocratie et à la question sociale.

Les auteurs : Judith Dellheim, Trevor Evans, John Grahl, Jeremy Leaman, Mahmood Messkoub, Mario Pianta, Domi¬nique Plihon, Werner Raza, Suleika Reiners, Catherine Sifakis, Henri Sterdyniak et Frieder Otto Wolf sont membres du groupe des économistes européens pour une politique économique alternative en Europe.

7592472 8 €

9 782365 120487

EuroMémorandum 2014

Traduit de l'anglais par Louis Weber
Mise en page : Claude Saligny

Éditions du Croquant
Broissieux • 73340 Bellecombe-en-Bauges
www.editionsducroquant.org

Diffusion-distribution : CDE-SODIS
© Éditions du Croquant, avril 2014
ISBN : 978-2-36512-048-7
Dépôt légal : avril 2014

EuroMémorandum 2014

Une Europe fragmentée, le besoin d'une alternative radicale

Économistes européens pour une politique économique alternative en Europe

Collection Enjeux et débats
d'Espaces Marx et du *Réseau européen Transform !*

éditions du croquant

Ce livre s'inscrit dans la collection *Enjeux et débats* d'Espaces Marx et les Éditions du Croquant, avec le soutien, pour ce volume, du réseau européen Transform !

L'ambition est modeste, mais réelle : faire le point sur une question en débat, en en présentant les diverses facettes de façon ouverte et pluraliste. Et ceci dans un souci d'éducation populaire et de partage des idées, afin de contribuer à mieux éclairer des réalités ô combien complexes.

DÉJÀ PARUS

Démondialiser ?, Louis Weber, août 2012

Changer d'Europe, Élisabeth Gauthier, Marie-Christine Vergiat et Louis Weber, février 2013

La Gauche radicale en Europe, Jean-Numa Ducange, Philippe Marlière, Louis Weber, septembre 2013

La science pour qui ?, Janine Guespin-Michel, Annick Jacq (coord.), décembre 2013

Le Parlement européen, pour faire quoi ?, Bernard Cassen, Hélène Michel, Louis Weber, mars 2014

Sommaire

Résumé 11
Introduction..... 21
1. Politique budgétaire et monétaire..... 25
L'Europe est confrontée à une faible croissance et à un chômage élevé 25
Les politiques de l'UE sont un obstacle majeur à la reprise..... 32
Vers le plein-emploi avec un travail décent 35
2. La politique financière et bancaire 39
La crise financière n'est pas résolue 39
Le projet d'Union bancaire : une nouvelle fuite en avant ? 39
La crise bancaire de Chypre..... 41
L'Accord de libre-échange UE/États-Unis : une menace pour la stabilité financière..... 41
Les réformes ne changent pas le paradigme dominant de la finance 42
Le rapport Liikanen sur la réglementation bancaire : la banque universelle protégée 42
Les inconvénients d'une Union bancaire..... 43
La taxe sur les transactions financières bloquée par les *lobbies*..... 45
Les propositions de politiques alternatives pour mettre la finance au service de la société 46
Réforme bancaire : une proposition alternative 46
La BCE devrait contribuer au financement des besoins réels..... 48
Une taxe sur les transactions financières (TTF) évolutive..... 48

3. Gouvernance dans l'Union européenne 51
Le nouveau système de surveillance de la politique économique 51
La camisole de force « constitutionnelle » 55
Re-fondation ?..... 60

4. La fiscalité dans l'Union européenne 65
Les signes d'une volonté de réformer les systèmes d'imposition dans l'UE 65
La transparence n'est qu'un premier pas vers une taxation équitable en Europe..... 68
Enrayer la fragmentation et les conflits en Europe grâce à l'harmonisation de la fiscalité... 79

5. Emploi et politique sociale..... 83
L'aggravation de l'impact social de la crise financière..... 83
Les conditions de travail des précaires 85
Que faut-il faire ? 90

6. Politique industrielle..... 93
Pendant et après la crise. La nécessité d'une politique industrielle pour en sortir 93
Pourquoi la politique industrielle préconisée par la Commission européenne est insuffisante et mal orientée..... 95
Un programme alternatif pour la politique industrielle européenne 99

7. Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement UE/États-Unis 105
La compétitivité externe comme solution à la crise économique ? 105
La gouvernance démocratique en danger. Une critique de l'approche de l'UE en matière de politique commerciale..... 108

Une critique de l'évaluation par l'UE de l'impact du TTIP 114
Un agenda alternatif pour le commerce est urgent 118

Liste des signataires 120

Déclaration de soutien 124

Les auteurs

Cet EuroMémorandum s'appuie sur les discussions et les documents présentés au cours du 19e Atelier pour une politique économique alternative en Europe organisé par le groupe de l'EuroMémo à Londres du 20 au 22 septembre 2013. Le texte a été rédigé à partir de contributions écrites de Judith Dellheim, Trevor Evans, John Grahl, Jeremy Leaman, Mahmood Messkoub, Mario Pianta, Dominique Plihon, Werner Raza, Suleika Reiners, Catherine Sifakis, Henri Sterdyniak et Frieder Otto Wolf.

Résumé

Introduction

L'Union européenne (UE) est en train de sortir de la récession, mais certaines parties de l'Europe sont en proie à une sorte de dépression ; le chômage est exceptionnellement élevé dans la périphérie de la zone euro et ne devrait pas diminuer sensiblement dans un avenir proche. Les politiques d'austérité sévères ont conduit à une polarisation sociale élargie en Europe et à un processus de restructuration industrielle où la position de l'Allemagne et d'autres pays du Nord a été renforcée tandis que la capacité de production en Europe du Sud a été affaiblie. La crise a également conduit à un changement important dans la répartition des revenus. Dans la plupart des pays en dehors du cœur de la zone euro les salaires réels ont baissé, fortement dans la périphérie de la zone euro et plus encore en Europe de l'Est. Dans le même temps, la hiérarchie entre les États membres s'est accentuée, la position de l'Allemagne et d'autres États du Nord étant renforcée, tandis que celle des États du Sud a été affaiblie, de larges domaines de la politique économique effectivement menée étant dictés par Bruxelles. Les activités de la Commission européenne continuent d'être caractérisées par un grave déficit démocratique et un manque de transparence. Des décisions clés sont prises à huis clos par des personnes qui ne sont responsables ni devant les parlements nationaux, ni devant le Parlement européen, alors que de puissants *lobbies* du monde des affaires exercent une influence substantielle. Dans un certain nombre de pays, des partis de droite – dans

certains pays même néofascistes – ont été en mesure de capitaliser le mécontentement largement répandu à l'égard de l'Union européenne et des politiques que Bruxelles impose aux États membres.

La politique budgétaire et monétaire

Le ralentissement économique dans l'UE tire à sa fin mais la production reste en dessous des niveaux de 2008 et la situation est fortement polarisée avec un chômage élevé et des salaires réels diminués dans de nombreux pays. La crise financière aiguë a été maîtrisée, mais le système financier reste très fragile, et les banques ont réduit dans les faits leurs prêts en 2013. Les politiques budgétaires très restrictives imposées à de nombreux États membres ont rendu encore plus difficile d'atteindre les objectifs très stricts de réduction du déficit. Alors que la BCE a stabilisé les banques avec environ mille milliards de prêts sur trois ans, sans conditions, les prêts aux gouvernements continuant d'être interdits.

Compte tenu de l'adhésion rigide de l'UE aux principes néoclassiques, ce sont les salaires qui doivent supporter le poids de l'ajustement. Alors que les salaires réels ont commencé à baisser dans certains pays, les tendances déflationnistes qui ravagent une grande partie de l'Europe s'accentuent. En lieu et place de l'austérité, les politiques gouvernementales devraient se concentrer sur la promotion de l'emploi, avec des postes de travail décents sur le plan social et environnemental. Il faut mettre fin à l'impact régressif de la réduction des dépenses publiques et renforcer l'éducation publique et les services de santé. Des niveaux plus élevés de dépenses devraient être financés en revenant sur les réductions d'impôts des vingt dernières années. Le budget européen devrait être porté à 5 % du PIB de l'UE afin d'avoir un impact significatif sur la croissance et l'emploi. Le financement des déficits publics doit être mutualisé par l'émission d'euro-obligations émises

conjointement afin que les spéculateurs ne puissent pas frapper les pays les plus faibles. La dette publique existante n'est pas soutenable dans de nombreux États membres ; elle ne peut pas être entièrement remboursée et doit être soumise à un audit afin de déterminer quelles dettes sont légitimes et lesquelles devraient être annulées. L'implacable pression à la baisse sur les salaires doit être remplacée en encourageant une large négociation collective. Une hausse ordonnée des salaires peut contribuer à surmonter la faiblesse de la demande intérieure et promouvoir une plus grande justice sociale.

Afin de lutter contre le chômage et créer les conditions pour que la vie des individus ne soit pas dominée par l'activité salariée, la semaine normale de travail devrait être réduite à 30 heures sans perte de salaire.

Politique financière et bancaire

Cinq ans après la faillite de Lehman Brothers, la crise financière et bancaire n'a pas trouvé de solution dans l'UE. Dans la plupart des pays de l'UE, le système bancaire reste fragile en dépit de l'énorme quantité de liquidités injectées par la BCE. La situation du secteur bancaire est très critique dans certains pays comme l'Espagne. À la mi-2012, l'Union bancaire a été proposée par la Commission comme nouveau projet européen pour résoudre la crise. En dépit de son organisation ambitieuse, l'Union bancaire ne change pas le paradigme bancaire dominant dans l'UE. Les réformes proposées par le rapport Liikanen sur la structure bancaire renforcent le rôle des banques universelles dans l'UE au lieu de pousser à une séparation stricte entre banque de dépôt et banque d'investissement. Les réformes posent également des questions sur la démocratie et la gouvernance dans l'Union européenne, car elles augmentent le rôle de la BCE qui est en charge du mécanisme de contrôle unique des banques. Pourtant, la BCE est en partie responsable de la profondeur de la crise de la dette souveraine dans la zone

euro, car elle refuse de prêter directement aux gouvernements sur le marché obligataire primaire. La lenteur et la faiblesse des réformes financières ont été exacerbées par la forte influence du *lobby* financier qui a réussi à éloigner toute réglementation efficace. Les institutions européennes devraient se donner un objectif clair : réduire le poids de la finance dans l'économie. Les activités spéculatives doivent être interdites. Les banques de dépôt doivent être maintenues à distance des marchés financiers et se concentrer sur leur cœur de métier : les prêts au secteur non financier. La directive relative à la taxation des transactions financières proposée par la Commission doit être mise en œuvre rapidement. La BCE devrait être soumise à un contrôle démocratique effectif et donner la priorité aux objectifs sociaux et écologiques.

La gouvernance dans l'Union européenne

L'entrée en vigueur du Traité sur la stabilité, la coordination et la gouvernance (TSCG) et du Two Pack soumettent désormais la politique économique dans les pays de la zone euro à un contrôle central total. Bien que les pouvoirs des parlements des États membres en matière de politique économique aient été radicalement réduits, il n'y a eu aucune augmentation correspondante des pouvoirs du Parlement européen. La multiplication des limites arithmétiques rigides pour les dépenses du gouvernement et de l'emprunt a presque toujours conduit à des dysfonctionnements, comme le montrent beaucoup d'exemples dans le passé. Ces règles simplistes témoignent d'une méfiance de la démocratie et d'une surestimation de la capacité des marchés à stabiliser la vie économique. La rhétorique de la compétitivité utilisée par les dirigeants européens pour justifier à la fois une approche généralement restrictive de la politique économique et une immense pression sur les États membres vise aussi à limiter le contrôle démocratique sur l'économie. Les restrictions légales en matière de politique économique sont désormais si sévères que des

politiques alternatives efficaces ne sont possibles que si on abroge les nouvelles mesures de gouvernance ou si on les subordonne explicitement à d'autres priorités – l'emploi, la durabilité écologique et la justice sociale.

Fiscalité

La pertinence économique et politique de la fiscalité est venue au premier plan quand la crise de l'Europe a touché plus profondément les finances de la plupart des États membres de l'UE et la vie de leurs citoyens. Les groupes de défense au niveau global et local agissant pour la justice en matière de fiscalité et d'affaires fiscales exercent une influence grandissante dans les sociétés civiles européennes, renforcée par la révélation de l'évasion fiscale généralisée par les multinationales et les riches particuliers. En réponse à la fois à l'indignation croissante des citoyens européens devant l'évasion fiscale à grande échelle et l'hémorragie dans les recettes fiscales dans un contexte de récession et de stagnation, les gouvernements européens ont donné beaucoup plus d'importance à la prévention de l'évasion fiscale et à la concurrence fiscale injuste.

La Commission européenne, avec l'encouragement fort du Parlement européen, a approuvé un ensemble de réformes fiscales visant à accroître la transparence des transactions fiscales transfrontalières. Ces réformes incluent l'échange d'informations dans le cadre de la directive européenne sur la fiscalité de l'épargne, la mise en place d'une assiette commune consolidée pour la fiscalité des entreprises et, au sein de la zone euro, une taxe sur les transactions financières. Bien que ces initiatives soient les bienvenues dans le paysage confus des systèmes fiscaux européens, elles seront insuffisantes pour mettre un terme aux politiques fiscales du « chacun pour soi » qui ont continué au cours de la crise actuelle ; elles ne contribueront pas non plus à la correction des inégalités grandissantes et de la pauvreté en Europe. Seule une harmonisation radicale

de la fiscalité directe sur la base de la progressivité dans tous les États membres de l'UE, la suppression des régimes fiscaux à taux unique en Europe centrale et orientale et la convergence des taux de l'impôt à l'échelle européenne assureront la survie d'une culture de la solidarité sociale en Europe.

Emploi et politique sociale

La crise financière et économique a eu un impact social profondément régressif pour beaucoup de personnes en Europe, avec un chômage élevé, la pauvreté et même un avenir perdu pour de nombreux jeunes. Selon les dernières données de l'UE, un quart de la population de l'UE vit dans la pauvreté et un salarié sur huit est au chômage. Le niveau de chômage des jeunes est particulièrement préoccupant : pour l'UE dans son ensemble, le chiffre est de un sur quatre, et dans les pays touchés par la crise du sud de l'Europe comme la Grèce, l'Espagne et l'Italie, il s'élève à un sur deux ou un sur trois. Le chômage élevé et la pauvreté ont affaibli la position des salariés dans les négociations avec les employeurs et cela s'est traduit par des conditions de travail plus précaires : une personne sur cinq dans l'UE occupe un emploi non permanent et le travail de courte durée ou le temps partiel imposé ont augmenté depuis le début de la crise. L'UE n'a pas réussi à créer les ressources pour atténuer l'impact de la pauvreté et du chômage des jeunes. Ses propres institutions, telles que la DG Emploi, Affaires sociales et Inclusion, n'ont pas réussi non plus à piloter et à offrir un soutien aux États membres de plus en plus plongés dans la crise économique et sociale. Dans l'immédiat, les institutions européennes doivent évaluer l'impact social des réductions de dépenses qu'elles ont imposées aux États membres. Elles doivent apporter leur soutien dans des domaines clés, en particulier la santé, les enfants et les jeunes qui sont les premières victimes du chômage et de la pauvreté. Pour protéger la population active de la

marée montante des conditions de travail précaires, les programmes de sécurité sociale devraient être étendus de toute urgence à tous les travailleurs, quel que soit le type d'emploi. L'UE devrait également lancer des projets législatifs pour adapter la législation du travail en Europe à un marché du travail en évolution rapide.

Politique industrielle

L'urgence d'une politique industrielle en Europe commence à être reconnue par la Commission européenne. Mais ses propositions restent confinées au cadre étroit de la politique de la concurrence axée exclusivement sur les politiques de marché à court terme. Une alternative est nécessaire qui relie l'objectif de performance industrielle à long terme aux préoccupations relatives à la transformation socio-écologique. Cela devrait inclure six dimensions principales : (1) un plan d'investissement à l'échelle européenne pour la reconstruction socio-écologique pour stimuler la demande européenne, (2) un retour sur les pertes importantes des capacités industrielles en Europe, (3) un nouveau cours, de façon urgente, vers des activités écologiquement souhaitables, à fort contenu de connaissances, de compétences et des salaires élevés, (4) un retour sur les privatisations massives de ces dernières décennies, un soutien public important pour les nouvelles activités de l'UE, aux niveaux national, régional et local, (5) la mise en place d'une nouvelle conception de la « sécurité » en lien avec le désarmement, une plus grande cohésion et la réduction des déséquilibres au sein de l'UE et des différents pays membres, et (6) la création d'un nouvel outil politique majeur pour une transformation écologique de l'Europe. Les activités spécifiques qui pourraient être visées par le nouveau type de politique industrielle comprennent : (a) la protection de l'environnement et les énergies renouvelables ; (b) la production et la diffusion des connaissances, les applications des TIC et des activités basées sur la Toile ;

(c) les activités relatives à la santé, le bien-être et les soins ; (d) le soutien aux initiatives pour des solutions socialement et écologiquement durables pour l'alimentation, la mobilité, la construction, l'énergie, l'eau et les déchets.

Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement UE/États-Unis

L'Union européenne a, ces dernières années, négocié de nombreux accords commerciaux bilatéraux. Cela a été complété par l'annonce au début de 2013 que l'UE et les États-Unis ont décidé d'entamer des négociations sur un accord de commerce bilatéral, appelé Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP). L'accord proposé ne vise pas seulement à réduire les droits de douane entre les deux plus grands blocs commerciaux de l'économie mondiale ; son objectif premier est de démanteler et/ou harmoniser les réglementations dans des domaines tels que l'agriculture, la sécurité alimentaire, les normes de produit et les techniques, les services financiers, la protection des droits de propriété intellectuelle et les marchés publics. La libéralisation et la protection des investissements seront également des questions centrales. La Commission européenne, sur la base des études qu'elle a commandées, affirme que l'accord va stimuler la croissance et l'emploi dans l'UE. L'argument économique pour le TTIP est cependant peu convaincant. Les gains sont estimés à moins de 1 % du PIB de l'UE, sur une période de transition de 5 à 10 ans. L'augmentation du chômage et les coûts de l'ajustement dus à la libéralisation des échanges sont minimisés ou complètement ignorés. La déréglementation impliquée par l'accord commercial pourrait menacer la santé publique, les droits des travailleurs et la protection des consommateurs. Le dispositif proposé pour le règlement des différends entre investisseurs et États privilégie les droits des investisseurs au détriment de l'autonomie politique publique. Le TTIP n'est pas autre chose qu'une attaque frontale contre le processus de prise de déci-

sion démocratique dans l'UE. Des révisions importantes de l'agenda des négociations sont nécessaires et urgentes. Pour le moment, il est très douteux que l'accord commercial offre un quelconque avantage économique et social pour les citoyens européens. Une évaluation complète, avec des études détaillées sur les nombreuses questions critiques posées, et une rupture radicale avec le manque de transparence actuel sont de premières étapes nécessaires pour un débat démocratique plus que nécessaire sur le TTIP.

Introduction

L'économie européenne devrait sortir de la récession à la fin de 2013, selon les prévisions officielles. Mais tandis qu'une baisse de l'activité économique a été constatée dans de nombreux pays, la production dans l'Union européenne en 2013 est restée inférieure au niveau atteint avant le début de la crise en 2007. Alors que quelques pays d'Europe du Nord vont lentement de l'avant, d'autres parties de l'Europe connaissent la dépression et le chômage. Il est exceptionnellement élevé dans la périphérie de la zone euro et ne devrait pas diminuer sensiblement dans un avenir prévisible.

La crise financière dans la zone euro a été stabilisée, au moins temporairement, par l'engagement de la Banque centrale européenne à faire « ce qu'il faut » pour défendre l'euro. Mais c'est la politique économique profondément conservatrice de l'Union européenne contre les déficits budgétaires en augmentation qui a causé le malaise économique actuel. Aux États-Unis, le gouvernement et la Banque centrale ont cherché à stimuler la croissance économique – mais en adoptant des politiques dites d'assouplissement quantitatif qui ont déstabilisé les entrées de capitaux à court terme dans de nombreux pays en développement. En revanche, les autorités européennes ont mis l'accent sur des politiques d'austérité très dures qui ont conduit les pays de la périphérie de la zone euro d'abord, et ensuite les pays du centre de la zone euro, dans la récession. Mais même maintenant, alors que le ralentissement économique semble toucher à sa fin, les autorités européennes ont l'intention de poursuivre ces mêmes politiques.

Les mesures imposées par la Commission européenne ont non seulement conduit à une plus grande polarisation en Europe, elles ont également contribué à l'approfondissement d'un processus de restructuration industrielle. L'introduction de l'euro en 1999 a posé un sérieux défi aux pays d'Europe du Sud, qui avaient auparavant été en mesure de compenser une inflation supérieure à celle de l'Allemagne par des dévaluations périodiques. Cette possibilité fermée, l'introduction de l'euro a provoqué un processus de désindustrialisation dans des pays comme l'Italie, l'Espagne et le Portugal.

Ce processus de désindustrialisation a été accéléré par le cycle actuel des politiques d'austérité qui, en comprimant la demande intérieure, ont conduit à une nouvelle baisse de la capacité industrielle. Dans le même temps, en Europe de l'Est, où de nombreuses industries ont été confrontées à une forte concurrence après l'adhésion à l'UE en 2004, les grandes entreprises industrielles allemandes ont consolidé leurs chaînes d'approvisionnement en profitant de la main-d'œuvre meilleur marché. En 2013, les entreprises allemandes ont produit pour la première fois plus de 50 % des automobiles en Europe.

La crise a également joué un rôle important en favorisant un glissement dans la répartition des revenus en Europe. La Commission européenne a insisté sur la réduction des salaires du secteur public comme condition du soutien financier aux États membres. Pendant ce temps, la hausse du chômage a affaibli la position des salariés dans les négociations dans de nombreux pays. Par conséquent, dans la plupart des pays en dehors du cœur de la zone euro les salaires réels ont baissé, très fortement dans la périphérie de la zone euro et beaucoup en Europe de l'Est. En raison des conditions posées par l'UE, les États membres ont, en outre, été contraints de réduire les programmes sociaux et le nombre de personnes éligibles pour en bénéficier.

La crise a en outre été accompagnée par une atténuation de la hiérarchie entre les États membres de l'UE. Il y

a eu un renforcement sensible de la position des États du Nord, en particulier de l'Allemagne, grâce à ses importants excédents financiers. Pendant ce temps la position des États du Sud a été affaiblie, de larges domaines de la politique économique étant maintenant dictés par Bruxelles. Les pays de l'Est, pour leur part, continuent d'occuper une place relativement marginale.

Les activités de la Commission européenne ont continué à être caractérisées par un grave déficit démocratique et un manque de transparence. Malgré la rhétorique habituelle sur la nécessité de promouvoir l'ouverture, les principales décisions sont prises dans des réunions à huis clos, qui ne sont responsables ni devant les parlements nationaux, ni devant le Parlement européen, mais où de puissants *lobbies* d'affaires sont en mesure d'exercer une influence substantielle. Lorsqu'il n'est pas possible de parvenir à un accord dans les structures formelles du Conseil européen, on les contourne par la création de nouveaux groupes *ad hoc*. De façon inquiétante, dans de nombreux États membres, il y a eu un glissement des gouvernements vers la droite au cours des dernières années et il est probable que cela se reflétera dans le choix des nouveaux commissaires qui seront envoyés à Bruxelles en 2014. Peut-être plus déroutant encore, dans un certain nombre de pays, des partis de droite – et dans certains cas néofascistes – ont réussi à capitaliser sur le mécontentement généralisé à l'égard de l'Union européenne et des politiques que Bruxelles impose aux États membres. Il existe des indications selon lesquelles la droite va renforcer ses positions au Parlement européen après les élections de mai.

Sur le plan international, l'Union européenne a entamé des négociations pour un nouvel accord majeur de commerce et d'investissement avec les États-Unis, une initiative qui permet de contourner les négociations actuellement au point mort à l'Organisation mondiale du commerce, où l'UE et les États-Unis ont fait face à une sérieuse opposition de la part des grands pays en

développement. Comme les tarifs douaniers entre l'UE et les États-Unis sont déjà faibles, il semble que les deux parties cherchent avant tout à affaiblir les réglementations non tarifaires sociales et environnementales et à établir de nouvelles normes internationales, les autres pays étant mis sous pression pour les accepter. Néanmoins, il reste un nombre important de questions litigieuses que les deux partenaires ne pourront peut-être pas résoudre.

En novembre 2013, la conférence des Nations unies sur le changement climatique a repris ses délibérations à Varsovie. De larges parties des Philippines venaient d'être détruites par un typhon dévastateur – le plus grave de tous les temps. Malgré cela, il y a peu d'indications montrant qu'un engagement sérieux pour atténuer le changement climatique mondial sera pris au sommet sur le climat en 2014.

Comme les années précédentes, cet *EuroMémorandum* propose un résumé des développements économiques clés en Europe en 2013, une critique des solutions politiques officielles adoptées par l'Union européenne et les États membres, et un aperçu des bases d'une politique alternative progressiste.

En plus des chapitres habituels, l'*EuroMémorandum* de cette année comprend une analyse en profondeur de la politique fiscale en Europe et des propositions pour un traité de commerce et d'investissement entre l'UE et les États-Unis.

1. Politique budgétaire et monétaire

L'Europe est confrontée à une faible croissance et à un chômage élevé

Suite à la crise économique et financière mondiale en 2007-2008, l'activité économique dans l'Union européenne (UE) a enregistré une brève période d'expansion en 2010 et 2011, mais le début de la crise de la dette de la zone euro a conduit à une nouvelle baisse vers la fin de 2011. En 2013, le ralentissement économique dans l'UE semble avoir pris fin, mais la production reste encore inférieure à celle de 2008 et le processus de polarisation au sein de l'Europe se poursuit, l'emploi et les revenus continuent de se détériorer dans de nombreux pays.

Dans les pays du cœur de la zone euro de l'Europe du Nord, la plupart des économies ont renoué avec la croissance en 2013 et, à l'exception de la Finlande et des Pays-Bas, les niveaux de production sont supérieurs à ceux atteints avant le début de la crise (voir le tableau 1.1). Le taux de chômage était inférieur à la moyenne de l'UE de 11 % partout, sauf en France, bien que le chômage des jeunes soit deux fois plus important dans certains de ces pays. Les salaires réels ont également commencé à augmenter dans la plupart des pays. La reprise a été plus notable en Allemagne, où le taux de chômage officiel atteint à peine 5 % [1].

1. Le taux officiel allemand cache l'émergence au cours des dix dernières années d'un secteur à bas salaire important, maintenant estimé à un peu plus de 20 % de la main-d'œuvre, de nombreux travailleurs se voyant imposer un temps partiel.

Dans les États de la périphérie de la zone euro, en revanche, la production s'est contractée de nouveau en 2013 dans tous les pays sauf l'Irlande, la Grèce enregistrant sa sixième année consécutive de récession. La production est en dessous des niveaux d'avant la crise dans tout ce groupe de pays, ayant chuté de 5 % en Irlande, 6 % en Espagne, 8 % en Italie et au Portugal et 23 % en Grèce, avec des baisses comparables des salaires réels.

Les taux de chômage officiels sont très élevés dans tous ces pays, atteignant plus de 25 % en Espagne et en Grèce, où le chômage des jeunes est supérieur à 55 %.

Parmi les nouveaux États, plus petits, de la zone euro, Chypre a été contraint de se tourner vers l'UE pour un soutien financier en mars 2013, en raison d'une crise de son système bancaire hypertrophié, et suite à l'imposition de contraintes strictes, la production et les salaires réels ont diminué de près de 9 % au cours de l'année, avec une forte hausse du chômage. La Slovénie, qui a également fait face à une grave crise bancaire en 2013, a fait des coupes claires dans les dépenses publiques ; ce qui a entraîné une nouvelle baisse de la production en 2013 et porté la baisse totale depuis le début de la crise à environ 10 %.

Dans les pays hors de la zone euro en Europe de l'Est, la plupart des économies ont enregistré une croissance en 2013, mais la production reste partout en dessous des niveaux de 2008, sauf en Pologne. Le chômage est autour de la moyenne de l'UE, et bien que les salaires réels aient commencé à se redresser en 2013, ils sont restés entre 10 et 15 % en dessous de leur niveau d'avant la crise dans la moitié des pays de ce groupe. Les pays hors de la zone euro d'Europe du Nord ont enregistré un peu de croissance et le chômage est resté en dessous de la moyenne en 2013, mais seule la Suède a atteint des niveaux de la production et des salaires réels plus élevés qu'avant la crise.

Les projections de la Commission européenne et du Fonds monétaire international prévoient une reprise de la croissance économique dans l'UE en 2014, mais elle devrait

être faible et le chômage ne devrait pas diminuer de manière significative. Les pays qui ont été les plus durement touchés par la crise de la zone euro ont maintenant des niveaux exceptionnellement élevés de dette publique, ce qui sera un fardeau majeur pour la réactivation [2]. La perspective pour de nombreuses économies de l'UE est donc, au mieux, une période prolongée de faible croissance et de chômage élevé, les pays les plus frappés, comme la Grèce et Chypre, devant faire face à un avenir particulièrement sombre.

Les grands déséquilibres des comptes courants qui ont joué un rôle important dans le déclenchement de la crise dans la zone euro ont été considérablement réduits en 2013 [3]. Les déficits de la Grèce et du Portugal ont été pratiquement éliminés, tandis que l'Italie et l'Espagne ont généré un excédent. Cependant, à l'exception partielle du Portugal, la cause principale est la baisse des importations due à de fortes baisses de la production plutôt qu'à une réactivation significative des exportations. En Allemagne, en revanche, la croissance économique a été de nouveau fortement tirée par les exportations et le pays a continué à générer un très grand excédent du compte courant qui devrait atteindre quelque 170 milliards d'euros (6,3 % du PIB) en 2013, dont la moitié environ vient des échanges en dehors de l'UE. L'UE dans son ensemble devrait générer un excédent de plus de 200 milliards d'euros en 2013 (1,6 % du PIB), environ deux fois plus qu'en 2012. Cela marque une nette rupture avec les années précédentes, lorsque le compte courant de l'UE était à peu près en équilibre. Elle s'explique en partie par les économies fortement tirées par les exportations de l'Allemagne, des Pays-Bas et de la Suède, mais aussi en grande partie par le faible niveau de la demande intérieure dans la plupart des pays européens.

2. Selon les chiffres de l'OCDE de juin 2013, la dette publique était égale à 97,8 % du PIB en Espagne, 129,3 % en Irlande, 142,8 % au Portugal, 143,6 % en Italie et 183,7 % en Grèce (*Perspectives économiques de l'OCDE*, n ° 93, base de données).

3. Ameco, Solde du compte courant avec le reste du monde, mai 2013.

Tableau 1.1 : Indicateurs de production de l'UE, chômage et croissance des salaires.

		Croissance du PIB 2012-13, %	Pic de la Croissance du PIB, 2013	Chômage juillet 2013, %	Chômage des Jeunes, juillet 2013, %	Croissance des salaires réels, 2012-2013, %	Croissance des salaires réels, Pic, 2013, %
	Zone euro (17)	-0,4	-1,9	12	23,8	0,3	-0,7
	UE (28)	-0,1	-1,5	10,9	23,4	0,2	-0,4
Cœur de la zone euro	Autriche	0,6	2,3	4,8	9,1	-0,2	-1,9
	Belgique	0	1,1	8,7	23,7	1	1
	Finlande	0,3	-2,8	8,3	20	1,3	1,4
	France	-0,1	0,5	11	25,8	-0,3	0,5
	Allemagne	0,4	2,9	5,2	7,8	0,8	2,5
	Luxembourg	0,8	0,8	5,9	18,2	0,5	1
	Pays-Bas	-0,8	-2,8	7	11,5	-0,8	-2,3
Périphérie de la zone euro	Grèce	-4,2	-23,4	27,6	57,3	-6,2	-22,1
	Irlande	1,1	-5	13,7	28,5	-1	-3,5
	Italie	-1,3	-8,1	12,1	39,7	-0,4	-3,6
	Portugal	-2,3	-7,9	16,6	37,3	2,6	-6,4
	Espagne	-1,5	-6,4	26,3	55,9	-0,3	-6,9

Nouveaux pays de la zone euro	Chypre	-8,7	-10,9	16,4	38,6	-8,3	-9,1
	Estonie	3	-1,9	7,9	15,7	2,3	-2,4
	Malte	1,4	4,6	6,4	13,4	0	-1,8
	Slovaquie	1	5,5	14,1	32,6	-0,2	-4,4
	Slovénie	-2	-10,1	10,4	25	-1,9	-4,2
Pays nordiques, hors zone euro	Danemark	0,7	-3,6	6,9	12	-0,1	-2,2
	Suède	1,5	6,6	7,8	23	1,9	3
	Royaume-Uni	0,6	-1,9	7,6	20,9	0,6	-3,2
Pays de l'Est, hors zone euro	Bulgarie	0,9	-1,7	12,9	28,8	1,8	7,8
	Croatie	-1	-11,8	16,9	52	0,9	1,2
	République tchèque	-0,4	-2,1	-0,4	6,9	18,6	1,3
	Hongrie	0,2	-5,4	10,2	27,7	-3,1	-13,7
	Lettonie	3,8	-8,8	11,4	19,7	1,2	-8,9
	Lituanie	3,1	-2,1	12,2	23,1	2,1	-14,8
	Pologne	1,1	13,6	10,4	26,2	1,2	-0,1
	Roumanie	1,6	-3,5	7,5	23,2	1,7	-11,8

Source : PIB et chômage : Eurostat (octobre 2013) ; Salaires réels : Ameco (mai 2013). Le pic renvoie à l'année où le % est le plus élevé après 2007.

Dans le secteur financier, la crise aiguë qui s'est développée dans la zone euro en 2012 a été freinée en 2013, principalement en raison du programme de transactions monétaires directes de la Banque centrale européenne (BCE). Initialement annoncé en septembre 2012, ce programme consiste en des achats illimités d'obligations d'un État de la zone euro menacé par la spéculation.

Bien que la BCE ne soit pas encore effectivement intervenue, sa volonté apparente de le faire a conduit à une baisse significative des taux des obligations de tous les États de la périphérie de la zone euro au cours du premier semestre 2013, même s'ils restent nettement plus élevés que pour l'Allemagne et la France [4].

La situation financière, cependant, est restée extrêmement fragile. Les achats transfrontaliers d'obligations d'État ont diminué et il y a eu une fragmentation importante des marchés financiers de la zone euro selon les États membres. Dans plusieurs pays de la périphérie de la zone euro, notamment l'Italie et l'Espagne, de nouvelles émissions d'obligations du gouvernement ont été souscrites presque entièrement par des banques nationales. Si les banques étaient de nouveau contraintes de se tourner vers l'État pour les soutenir, comme c'est encore tout à fait possible dans certains pays, cela augmenterait fortement la probabilité d'une interaction dangereuse entre une crise bancaire et une crise de la dette souveraine. Les banques en Europe continuent d'être handicapées par leur exposition à des prêts non performants, estimés au total à au moins

4. Même les rendements obligataires grecs, qui atteignaient 29,2 % au début de 2012, ont diminué de 9,1 % en mai 2013 ; ceux du Portugal sont passés de 13,8 % à 5,5 % ; les taux de l'Espagne et l'Italie, qui avaient frôlé le niveau critique de 7 %, ont diminué à environ 4 % (Eurostat).

mille milliards d'euros [5]. Selon la Banque des règlements internationaux, les banques ont continué à réduire leurs prêts en 2013, non seulement dans la zone euro, mais aussi en Europe de l'Est où la plus grande partie des systèmes bancaires est détenue par des institutions basées en Europe de l'Ouest [6].

Les conditions financières en Europe ont également été touchées par les évolutions aux États-Unis. En mai 2013, la Réserve fédérale a indiqué qu'elle envisageait de « réduire » son programme à grande échelle d'achats de titres, officiellement connu sous le nom d'assouplissement quantitatif. Cette nouvelle a provoqué une réaction immédiate sur les marchés financiers et sur les taux d'intérêt américains à long terme. Ils étaient restés exceptionnellement bas et ont commencé à augmenter. Ce qui, à son tour, a eu un impact sur les taux à long terme en Europe. Le taux obligataire allemand a augmenté d'un niveau historiquement bas de 1,2 % en avril pour atteindre 1,9 % en septembre, et les taux dans d'autres pays de la zone euro ont progressé parallèlement.

Alors que les tensions financières dans la zone euro se sont quelque peu atténuées en 2013, l'hypothèse pour la Grèce – ou même l'Espagne – de quitter l'Union monétaire a reculé, bien que Chypre ait déclaré avoir été menacée d'exclusion effective si elle ne se soumettait pas aux conditions de l'UE au moment de la crise bancaire du pays. Mais l'impact des conditions difficiles imposées aux pays périphériques, ainsi que les règles budgétaires strictes qui sont imposées à tous les États de la zone euro, ont conduit à

5. Selon PwC, les principaux crédits non performants des banques en 2012 étaient en Allemagne (179 milliards d'euros), en Grande-Bretagne (164 milliards d'euros), en Espagne (167 milliards d'euros), en Irlande (135 milliards d'euros), en Italie (125 milliards d'euros), en France (125 milliards d'euros), au Pays-Bas (57 milliards d'euros) et en Grèce (56 milliards d'euros). (PwC, Groupe européen de conseil en portefeuilles, Market Update, octobre 2013).

6. Banque des règlements internationaux, *Rapport trimestriel BRI*, juin 2013, p. 15-19.

une augmentation notable du mécontentement social à l'égard de l'intégration monétaire. Cela a atteint le point où même certains économistes progressistes qui autrefois soutenaient le projet se demandent maintenant si, dans les conditions actuelles, rester membre de l'Union monétaire est acceptable [7].

Les politiques de l'UE sont un obstacle majeur à la reprise

Le ralentissement dans les économies de la zone euro qui a suivi le début de la crise de la dette en 2010 est principalement attribuable à des politiques budgétaires très restrictives imposées aux États membres par l'Union européenne. Ces politiques ont été promues en particulier par les gouvernements de l'Allemagne et d'un petit groupe de pays du Nord, notamment les Pays-Bas et la Finlande. Mais à la suite des actions de la Commission européenne, de nombreux gouvernements ont été obligés de procéder à des coupes dans les dépenses, pour lesquelles ils n'auraient pas pu obtenir un soutien politique dans leur pays. L'espoir de voir le gouvernement du président Hollande en France entraîner un bloc d'opposition avec l'Espagne et l'Italie s'est révélé sans fondement.

Les déficits budgétaires ont augmenté dans toute l'Union européenne à la suite de la crise de 2007-2008 en raison de trois facteurs principaux : les importantes dépenses pour sauver les banques, l'augmentation des dépenses publiques pour contrer la forte baisse de la production et une forte baisse des recettes fiscales. Des réductions budgétaires particulièrement strictes ont été imposées aux pays de la périphérie de la zone euro dans le cadre des conditions associées aux paquets de sauvetage de l'UE, paquets qui

7. Voir, par exemple, Jacques Mazier et Pascal Petit, « In search of sustainable paths for the eurozone in the troubled post-2008 world » [À la recherche de chemins durables pour la zone euro dans le monde troublé de l'après-2008], *Cambridge Journal of Economics*, 2013, vol. 37, p. 513-532.

ont été largement utilisés pour rembourser les dettes aux banques de l'Europe du Nord. Cependant, de nouvelles règles budgétaires de l'UE très dures (voir chapitre 3) ont également contraint les gouvernements dans d'autres États membres à réduire leurs dépenses.

Le ralentissement généralisé de l'activité économique qui a suivi les coupes budgétaires a contribué à réduire les recettes fiscales, ce qui a rendu encore plus difficile d'atteindre les objectifs de réduction du déficit. Alors que la résistance politique à de nouvelles réductions a augmenté dans de nombreux États membres, même le président de la Commission, José Manuel Barroso, a averti en avril 2013 que l'austérité avait atteint sa limite politique.

De façon quelque peu inattendue, et au grand dam du commissaire européen aux finances, l'évaluation par le Fonds monétaire international de ses prêts conjoints avec l'UE à la Grèce a montré que les effets négatifs que les conditions mises auraient sur l'économie du pays avaient été sérieusement sous-estimés [8].

Dans la pratique, les pays ont souvent été incapables de répondre aux objectifs de réduction de leurs déficits. En 2013, des dérogations ont dû être accordées à la Grèce et au Portugal en avril, à l'Espagne, à la France, aux Pays-Bas et à la Belgique en mai. Mais l'engagement fondamental des autorités de l'UE d'imposer un ajustement fondé sur la consolidation budgétaire est resté inchangé. En effet, le nouveau président de l'Eurogroupe, le ministre des Finances néerlandais Jeroen Dijsselbloem, a fait valoir que les pays ne devraient à l'avenir bénéficier de délais pour atteindre les objectifs de réduction du déficit qu'à la condition de mettre en œuvre les exigences de l'UE [9].

8. Fonds monétaire international, « Greece : Ex post analysis of exceptional access under the 2010 Stand-By arrangement » [La Grèce : analyse ex post de l'accès exceptionnel dans le cadre du Stand-By arrangement 2010], *Rapport du FMI* 13/156, juin 2013.

9. « Eurozone budget leniency criticised » [L'indulgence budgétaire dans la zone euro critiquée], *Financial Times*, 29 octobre 2013.

L'accent mis sur la contrainte budgétaire a également conduit à la première coupe dans le budget à long terme de l'UE. Devant l'insistance des faucons de la lutte contre les dépenses menés par la Grande-Bretagne et l'Allemagne, les chefs de gouvernement sont convenus lors d'un sommet en février 2013 que le Cadre financier pluriannuel de l'UE pour les sept années de 2014 à 2020 devait être réduit de 1033 milliards d'euros, comme proposé par la Commission, à 960 milliards d'euros. Les principales baisses touchent les projets d'infrastructure destinés en principe à stimuler la croissance. Le sommet de l'UE de juin 2013 a décidé que 6 milliards d'euros devraient être consacrés à la lutte contre le niveau alarmant du chômage des jeunes dans l'UE, mais cela impliquait une réaffectation des fonds existants plutôt que des dépenses supplémentaires.

Le programme dit des transactions monétaires directes de la BCE a joué un rôle clé dans la stabilisation des marchés des obligations d'État quand il a été lancé en 2012 et cela a continué en 2013, comme indiqué ci-dessus. Cependant, la proposition d'accord en juin 2012 de briser le lien entre crise bancaire et crise de la dette souveraine en permettant aux banques de se recapitaliser en empruntant directement *via* le Mécanisme européen de stabilité (MES) a effectivement été abandonnée en janvier 2013. L'Allemagne et d'autres pays ont réussi à imposer qu'on exige des gouvernements nationaux qu'ils y contribuent aux côtés du MES ou garantissent le MES contre les pertes ; ils ont également décidé que le soutien du MES aux banques devrait être limité à un maximum de 60 milliards d'euros.

La BCE a réduit son principal taux directeur de 0,75 % à 0,5 % en mai 2013 et à 0,25 % en octobre 2013, bien que, comme les fois précédentes, les deux membres allemands du comité de politique monétaire s'y soient opposés. Cependant, la zone euro est confrontée à une forte pression déflationniste. En octobre 2013, le taux annuel d'inflation dans la zone euro est tombé à 0,7 %, bien en deçà de

l'objectif officiel de 2 %. Les prêts bancaires diminuent, et même le FMI a appelé la BCE à envisager une nouvelle baisse des taux [10]. Plus fondamentalement, alors que la BCE a fourni aux banques environ 1 milliard d'euros de prêts sur trois ans à faible intérêt sans aucune condition à la fin de 2011 et au début de 2012, son action reste limitée par l'interdiction profondément conservatrice de prêter directement aux gouvernements – une chose qui a joué un rôle important dans la réactivation économique aux États-Unis et en Grande-Bretagne.

Étant donné l'adhésion rigide de l'UE aux principes néoclassiques stipulant que le budget de l'État doit être équilibré, et que la politique monétaire doit se concentrer exclusivement sur la stabilité des prix, ce sont les salaires qui devraient servir de variable d'ajustement. Sous la pression d'un chômage élevé, les coûts salariaux unitaires ont diminué dans certains pays, notamment la Grèce et l'Irlande. Alors que ce qu'on appelle la flexibilité des salaires est fortement encouragée par les décideurs politiques de l'UE, et accueillie favorablement par de nombreux employeurs, elle nourrit les tendances déflationnistes déjà à l'œuvre partout en Europe.

Vers le plein-emploi avec un travail décent

L'introduction de l'euro et la création d'un espace monétaire commun en Europe offrent la possibilité d'établir un plus grand contrôle démocratique sur la politique économique et de lutter contre la domination des banques géantes et des entreprises non financières qui dominent les marchés financiers privés. Le principal problème n'est pas la politique monétaire unique pour les pays qui sont à certains égards très divers. Le problème est plutôt l'approche profondément conservatrice de la BCE en matière

10. Fonds monétaire international, *Perspectives de l'économie mondiale*, octobre 2013, p. 20.

de politique monétaire et l'absence totale d'une approche européenne active pour la politique budgétaire, salariale et industrielle.

La politique budgétaire a été dominée par le point de vue erroné selon lequel, en l'absence de déficit budgétaire, le marché s'ajustera pour générer de la croissance et de l'emploi. Au lieu de réduire les dépenses, la politique du gouvernement devrait mettre l'accent sur la promotion active de l'emploi socialement et écologiquement souhaitable, ce que l'Organisation internationale du travail décrit comme travail décent. Pour aller dans cette voie, les gouvernements de la zone euro devraient être libérés des contraintes très restrictives imposées par le pacte budgétaire. L'impact social et économique régressif de la réduction des dépenses publiques devrait être stoppé, et les services d'éducation et de santé publics de haute qualité renforcés. Des dépenses publiques plus élevées devraient être financées par l'inversion des réductions répétées d'impôts dans toute l'Europe au cours des vingt dernières années [11].

Les déséquilibres actuels des comptes courants entre les pays européens, en particulier ceux de la zone euro, devraient être réduits. La réduction actuelle des déficits est un résultat temporaire de la baisse de la production plutôt que d'un changement durable vers des relations plus équilibrées. Dans le cadre d'une évolution vers des comptes courants plus équilibrés, la pression ne devrait pas s'exercer seulement sur les pays en déficit, comme c'est le cas à présent. Au contraire, les pays ayant un excédent devraient également accepter des ajustements en adoptant des politiques macro-économiques plus expansionnistes [12].

11. Ce point est examiné plus en détail dans le chapitre 4.

12. En novembre 2013, la Commission européenne a annoncé son intention d'enquêter sur l'excédent du compte courant de l'Allemagne pour vérifier d'éventuels dépassements des limites faisant l'accord dans l'UE, mais il y a peu d'espoir que cela ait des conséquences.

La politique budgétaire doit être renforcée au niveau européen de manière à compléter la politique monétaire commune. À cette fin, le budget de l'UE ne devrait pas être réduit comme il est actuellement prévu, mais plutôt augmenté. Afin d'avoir un impact significatif sur le niveau de la production et sur l'emploi en Europe, le budget de l'UE devrait être porté de son niveau actuel d'environ 1 % du PIB de l'Union européenne à au moins 5 %.

Le financement des déficits publics dans la zone euro devrait être mutualisé grâce à la création d'euro-obligations émises conjointement. À l'heure actuelle, chaque gouvernement est confronté à l'euro comme s'il s'agissait d'une monnaie étrangère sur laquelle il n'exercerait pas de souveraineté. Cela marque un grave recul par rapport aux années d'après-guerre, lorsque les gouvernements avaient une plus grande capacité à gérer les économies nationales. Les euro-obligations émises en commun supprimeront la possibilité pour les investisseurs financiers de spéculer contre les obligations des pays plus faibles, qui a porté les taux d'intérêt à des niveaux prohibitifs et les a contraints à se tourner vers l'Union européenne pour obtenir un soutien. Dans le même temps, cela a généré un important flux de capitaux des pays de la périphérie de la zone euro vers les pays du Centre – en particulier l'Allemagne qui, par conséquent, a bénéficié de taux d'intérêt à long terme historiquement bas.

La dette publique d'un certain nombre d'États membres a atteint un niveau non soutenable ; elle agit comme un frein sur le développement économique et ne peut en tout cas jamais être entièrement remboursée. Afin de soulager les pays avec des niveaux exceptionnellement élevés de dette publique, un audit de la dette – comme l'Équateur l'a expérimenté – doit déterminer quelle partie de la dette d'un pays est légitime et ce qui devrait être annulé.

La politique monétaire de la Banque centrale européenne doit être mise sous contrôle démocratique et intégrée dans le processus d'élaboration des politiques de l'UE. À l'heure actuelle, l'indépendance de la BCE s'applique

aux institutions gouvernementales, mais non aux institutions financières privées, avec lesquelles elle interagit sur une base quotidienne et dont la survie a été sa plus haute priorité tout au long des phases les plus critiques de la crise financière. En lieu et place de l'obsession pour la stabilité des prix, la politique de la BCE doit assurer une offre suffisante de crédit à des taux d'intérêt bas, afin de soutenir l'investissement et l'emploi.

Dans le domaine des salaires et de l'emploi, la pression implacable à la baisse des salaires dans de nombreux pays devrait être remplacée par une politique d'encouragement de la négociation collective. L'écart entre la croissance de la productivité du travail et la croissance des revenus réels qui est apparu dans de nombreux pays européens depuis les années 1980 – la France est l'une des rares exceptions – doit être corrigé. Une hausse coordonnée des salaires peut contribuer à surmonter la faiblesse de la demande intérieure et promouvoir une plus grande justice sociale. En particulier, la croissance généralisée des emplois précaires et faiblement rémunérés devrait être stoppée. Afin de lutter contre le chômage, mais aussi de faciliter la transition vers un mode de vie qui ne serait plus dominé par le travail salarié et où le travail domestique serait plus également réparti entre les hommes et les femmes, la semaine normale de travail devrait être réduite sans perte de salaire, l'objectif initial devant être de trente heures par semaine.

2. La politique financière et bancaire

La crise financière n'est pas résolue

Cinq ans après la faillite de Lehman Brothers, la crise financière n'est pas résolue dans l'UE. Le système bancaire reste fragile en dépit de l'énorme quantité de liquidités fournies par la Banque centrale européenne (BCE). Les banques européennes continuent d'être sous-capitalisées. La situation du secteur bancaire est très critique dans certains pays, notamment en Espagne.

Le projet d'Union bancaire : une nouvelle fuite en avant ?

Au milieu de 2012, au plus fort de la crise dans la zone euro, avec des doutes sur la solidité des banques espagnoles et des craintes de voir la Grèce ou l'Espagne quitter la zone euro, la proposition d'une Union bancaire a été présentée par la Commission comme nouveau projet européen pouvant contribuer à résoudre la crise.

La proposition d'Union bancaire repose sur trois piliers : 1. Le mécanisme de surveillance unique (SSM) donne à la BCE la responsabilité de la supervision des plus grandes et plus importantes banques européennes et doit entrer en vigueur en novembre 2014. Les arguments en faveur d'un tel superviseur étaient les mêmes que pour justifier l'indépendance de la Banque centrale. Les banques, comme l'argent, doivent échapper au domaine national et politique et être confiées à des experts européens. La mise en œuvre de l'Union bancaire permettra au Mécanisme européen de stabilité (MES) de recapitaliser directement les banques,

brisant ainsi le cercle vicieux entre les banques et la dette souveraine. Un Conseil de surveillance et des services indépendants seront créés au sein de la BCE pour éviter un conflit entre la supervision bancaire et les objectifs de politique monétaire.

2. Le mécanisme de résolution unique (SRM) a été proposé par la Commission européenne en juin 2012 et approuvé par le Conseil en juin 2013, mais doit encore être approuvé par le Parlement européen. Le système repose sur cinq piliers. Les banques devraient mettre en place des stratégies de « récupération », ou même de démantèlement en cas de crise. Les autorités bancaires européennes doivent pouvoir intervenir pour mettre en œuvre des plans de relance et changer les dirigeants d'une banque si celle-ci ne respecte pas les exigences minimales de fonds propres. Les autorités nationales de résolution seront en mesure de prendre le contrôle d'une banque en difficulté et d'utiliser des instruments de résolution tels que le transfert des activités, la création d'une *bad bank* ou une mise sous caution par laquelle les pertes seraient imputées d'abord aux actionnaires, puis à des obligations subordonnées, suivies des obligations de rang supérieur et par les dépôts au-dessus de 100 000 euros. Les banques seront tenues de maintenir des fonds propres suffisants et des engagements sélectionnés, exprimés en pourcentage du total des engagements de l'institution. Les États membres doivent mettre en place un fonds de résolution, qui doit atteindre 0,8 % des dépôts couverts. Ainsi, en principe, les contribuables n'auraient pas à payer pour les banques insolvables. En juillet 2013, la Commission a proposé une plus grande centralisation du mécanisme de résolution unique par la création d'une Commission de résolution unique (SRB).

3. Un système européen de garantie des dépôts (GDE) doit garantir les dépôts jusqu'à 100 000 euros. La crise a montré la contradiction entre la structure internationale des banques et le caractère national de la garantie des dépôts. C'est un problème qui est particulièrement aigu pour les

pays comme l'Irlande ou Chypre, où les systèmes bancaires étaient très surdimensionnés. Il y a deux façons d'aborder cela : en établissant un système de garantie des dépôts commun au niveau européen, ou en fixant des limites aux dimensions du secteur bancaire de chaque pays. La Commission a préféré la première solution.

La crise bancaire de Chypre

La faillite et le renflouement des banques de Chypre en mars 2013 ont conduit les autorités européennes à prendre des décisions chaotiques. Chypre est un paradis fiscal avec un secteur bancaire très surdimensionné, qui a fonctionné comme une énorme machine de blanchiment d'argent pour l'oligarchie russe. Il a été initialement proposé d'imposer des cautions aux investisseurs et de faire endosser les pertes à tous les déposants sans négociations ni exceptions. Toutefois, la décision de pénaliser les déposants ordinaires, parmi eux de nombreux petits épargnants grecs qui avaient transféré leur argent à Chypre, a été largement critiquée. À l'origine, les autorités européennes ont proposé que les déposants de moins de 100 000 euros aient à subir une perte de 6,75 %, contre 9 % pour les dépôts dépassant 100 000 euros. Cela aurait cependant pu ruiner la confiance dans les systèmes bancaires à travers l'Europe, car ne respectant pas le principe de la garantie pour les dépôts inférieurs à 100 000 euros. Le Parlement chypriote a donc rejeté les propositions de la troïka et les dépôts de moins de 100 000 euros ont ensuite été exclus du paquet.

L'Accord de libre-échange UE/États-Unis : une menace pour la stabilité financière

Les négociations bilatérales pour le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) entre l'UE et les États-Unis ont commencé en juin 2013. La libéralisation des services financiers, qui fait partie des négociations, pourrait avoir des conséquences dangereuses pour la régulation financière, la collecte de l'impôt et la

lutte contre les flux financiers illicites. Le projet donnerait plus de droits et de protection à l'industrie financière, tout en affaiblissant la protection de la stabilité financière et des consommateurs.

Il est probable que les négociations déboucheront sur le plus petit dénominateur commun en matière de réglementation financière. Une question particulièrement controversée est la proposition d'accorder des droits importants en matière de protection aux investisseurs financiers. Elle permettrait aux investisseurs de porter une demande d'indemnisation devant un mécanisme de règlement des différends pour les dommages causés à leurs intérêts (pour une discussion plus approfondie du TTIP, voir le chapitre 7).

Les réformes ne changent pas le paradigme dominant de la finance

La liste de propositions de politiques pour lesquelles des décisions sont à prendre est longue. Pourtant, la rapidité avec laquelle les gouvernements de l'UE ont imposé des mesures d'austérité pour calmer les marchés financiers contraste de manière frappante avec la lenteur avec laquelle les réformes financières importantes dans l'UE sont mises en œuvre.

Le rapport Liikanen sur la réglementation bancaire : la banque universelle protégée

Le rapport Liikanen publié en octobre 2012 à la demande de Michel Barnier, le commissaire chargé du marché intérieur, a abordé la question des banques trop grandes pour faire faillite. Les quinze plus grandes banques européennes, qui sont listées par le Conseil de stabilité financière comme institutions financières d'importance systémique mondiale (SIFI), détiennent des actifs équivalant à 160 % du PIB de l'UE. La question n'est pas seulement la taille de ces banques, mais aussi celle de leur interdépendance et de leur complexité et celle des conglomérats financiers,

ainsi que leurs modèles économiques. L'objectif global du rapport Liikanen est de rendre la banque commerciale plus sûre et de réduire la possibilité de contagion.

La proposition de base est la séparation obligatoire des activités particulièrement risquées dans une entité juridique distincte ; par exemple, une entreprise d'investissement, tout en gardant l'entreprise d'investissement et les services financiers de base sous le toit de la même banque universelle. Le rapport s'en tient à la tradition européenne de la banque universelle et ne tire pas les conclusions les plus évidentes de son analyse : diviser les grandes banques en des entités beaucoup plus petites, de sorte qu'un défaut n'affecte pas l'ensemble du secteur et même l'économie. Il omet également de reconnaître que la loi américaine Glass-Steagall de 1933, qui imposait une séparation stricte entre banques de dépôt et banques d'investissement, était l'un des piliers de la stabilité financière aux États-Unis durant plus de 60 ans. Malgré leur portée limitée, cependant, les réformes proposées par le rapport Liikanen ont été retardées et bloquées par l'industrie financière. Certains gouvernements nationaux – notamment les gouvernements français et allemands – ont adopté leurs propres réformes bancaires qui sont encore plus timides que les propositions Liikanen. Ces réformes nationales minimalistes, qui ont été mises en œuvre sous les fortes pressions du secteur bancaire, rendent une réforme bancaire ambitieuse au niveau de l'UE plus difficile.

Les inconvénients d'une Union bancaire

L'Union bancaire est une nouvelle étape vers le fédéralisme avec un centre fort et une dépolitisation de l'Europe à travers un transfert de compétences des États membres aux autorités européennes. Elle ne peut pas compenser les inconvénients majeurs de l'Union monétaire : l'absence d'un « prêteur en dernier ressort », ce qui permet aux marchés financiers de spéculer sur la faillite possible des États ; l'absence de mécanismes pour assurer la solidarité,

le contrôle ou la coordination, qui a abouti à l'insécurité de la monnaie unique ; l'incapacité à mettre en œuvre une stratégie de sortie de la crise viable, ce qui a conduit plusieurs pays dans une récession profonde et continue affaiblissant encore leurs systèmes bancaires.

En théorie, il serait certainement plus facile et plus légitime de sauver des banques soumises à une supervision unique. Mais cette perspective n'est guère utile dans la crise actuelle où le problème est d'aider les systèmes bancaires déjà en difficulté en Espagne, à Chypre, en Irlande ou en Slovénie.

Selon les propositions actuelles, les gouvernements vont perdre leur capacité à influencer la distribution du crédit par les banques. C'est considéré comme souhaitable par certains (« pas d'influence politique sur l'offre de crédit »), mais cela signifie que les gouvernements vont perdre un instrument important de la politique industrielle qui pourrait être utilisé, par exemple, pour soutenir les petites et moyennes entreprises, ou promouvoir la transition écologique. Les banques sont encouragées à se diversifier à l'échelle internationale pour réduire les risques. Mais la crise a montré les dangers de la diversification lorsque les banques s'aventurent sur les marchés étrangers. Les autorités publiques locales, régionales et même nationales n'auront plus de banque attitrée.

Le projet de SRM prive les autorités nationales de tous leurs pouvoirs. Elles seront obligées d'obéir aux instructions du Bureau unique de résolution. Les pertes d'une banque seraient prises en charge par tous les pays membres de l'Union bancaire, ce qui justifie un contrôle unique et centralisé.

Selon le projet, la Commission et le SRB seraient en mesure d'imposer un plan de résolution à une banque sans l'accord des gouvernements concernés. Cette proposition, qui implique une étape importante vers le fédéralisme européen, n'a pas été acceptée, même pas par le gouvernement allemand qui, dans le passé, a été en faveur de réformes constitutionnelles qui ont abouti à une plus grande union politique.

Il n'est pas certain, en outre, que le SRM pourrait prévenir le besoin d'une protection du contribuable, si les banques restent interconnectées et très grandes. Si une banque systémique est en difficulté financière, il sera difficile de transférer les pertes sur d'autres établissements de crédit sans qu'il y ait contagion.

L'alternative serait d'abord de réduire la taille des banques et de faire respecter une stricte séparation entre les activités de marché et de crédit.

La taxe sur les transactions financières bloquée par les *lobbies*

En février 2013, la Commission européenne (CE) a publié un nouveau projet de directive sur une taxe sur les transactions financières (TTF). Alors que la première version de la directive TTF publiée en septembre 2011 valait pour l'UE des 27, ce second projet est négocié dans le cadre d'une « coopération renforcée », c'est-à-dire une coalition de volontaires réduite à onze États membres de l'UE. Cette nouvelle directive a deux caractéristiques intéressantes. Tout d'abord, la Commission a proposé une nouvelle approche pour lutter contre l'évasion fiscale, ce qu'on appelle l'approche AAA – tous les instruments, tous les marchés, tous les acteurs – qui applique la taxe aux institutions ayant leur siège dans les États membres participants, et aux instruments émis par ceux-ci, même lorsqu'ils sont commercialisés en dehors de la zone TTF. Une deuxième caractéristique importante est qu'elle propose d'inclure la taxation des opérations de prise en pension, un marché systémique précédemment ignoré dans les propositions de réglementation. Le secteur de la finance s'est fortement mobilisé contre ce nouveau et plus radical projet de directive TTF. Certains gouvernements, notamment celui de Grande-Bretagne, ont même menacé de prendre des mesures juridiques contre la directive de la Commission si les intérêts de leur industrie financière étaient violés. Le gouvernement français a soulevé de nouvelles objections contre la directive,

affirmant que son marché des obligations perdrait sa fluidité. Une TTF pourrait apporter une contribution importante à la fois pour réduire les déficits publics et pour limiter la spéculation sur les marchés financiers, mais l'accord n'a pas encore été obtenu.

Les propositions de politiques alternatives pour mettre la finance au service de la société

Réforme bancaire : une proposition alternative

La zone euro a besoin d'un système bancaire solide, en mesure de financer la reprise économique. Cependant, l'Europe doit faire un choix clair entre deux options. La première, comme elle est prévue, impliquerait une concurrence directe entre toutes les banques de la zone euro. Cela suppose de couper les liens entre les emprunteurs d'un pays (gouvernement, collectivités locales, entreprises et ménages) et les banques nationales. Selon ce point de vue, les banques doivent être en mesure d'intervenir librement sur les marchés financiers : elles doivent être en mesure de fournir des outils d'investissement et de couverture complexes. Mais cela comporte des risques. Le premier est que les banques pourraient mettre l'accent sur leurs activités sur les marchés financiers si elles sont plus rentables, plutôt que sur l'octroi de crédits. Le deuxième risque est que les banques pourraient réduire leurs activités de crédit afin de répondre à des ratios de capital plus élevés, avec pour conséquence des risques plus élevés pour leurs créanciers si la banque se retrouve en difficulté. Le troisième risque est que, comme conséquence du lien entre banques et marchés financiers, l'instabilité des marchés financiers pourrait se propager à l'économie réelle.

Selon la deuxième option, que nous soutenons, les institutions européennes devraient poursuivre clairement l'objectif de réduire le poids de la finance dans l'économie. Les activités spéculatives doivent être interdites dans le système bancaire ; ces activités devraient être confinées

dans des institutions spécialisées, non garanties par les gouvernements. Le coût de leur financement serait alors élevé, ce qui réduirait les opérations et leur rentabilité.

Les banques de détail doivent être isolées des marchés financiers et se concentrer sur leur cœur de métier (le crédit basé sur une expertise détaillée pour les entreprises, les ménages et les collectivités locales de leurs pays). Une limite doit être mise à la taille des banques privées. Les banques publiques et coopératives devraient être encouragées. La solvabilité des banques devrait être renforcée, en interdisant les opérations spéculatives et en introduisant une garantie par les États, dont la dette serait à son tour garantie par la Banque centrale. Une banque pourrait rencontrer des problèmes si son pays était en récession et si les entreprises ou les ménages avaient des difficultés à rembourser leurs dettes. Mais les États pourraient venir à la rescousse, en particulier dans les cas où le crédit fourni par la banque est conforme à la stratégie économique nationale ou européenne.

Les banques doivent développer une forte capacité à financer des projets et à prendre des risques productifs, selon des critères industriels, écologiques et relatifs à l'emploi. Les projets peuvent être régionaux, nationaux ou européens. Outre leur rôle clé dans la création monétaire, l'objectif des banques doit être de collecter une grande partie de l'épargne européenne, et de la rémunérer par des taux faibles mais garantis.

Les banques doivent développer des circuits simples et courts entre l'épargne des ménages et les prêts aux secteurs productifs, aux autorités locales, et à des projets de logement. Cela donnerait une autre dimension à l'Union bancaire.

Les choix concernant l'organisation du système bancaire ne peuvent pas être laissés à la BCE, qui est davantage concernée par le bon fonctionnement des marchés financiers que par les activités de l'économie réelle. Les difficultés actuelles de certains pays du sud de la zone euro semblent condamner l'ensemble de la zone euro à une centralisation totale de la réglementation bancaire, dont

les conséquences apparaîtront dans quelques années. Il existe un risque sérieux que les mesures d'urgence mises en place par les pays de la zone euro impliquent de s'engager sur une voie dangereuse, car la plupart des implications ont été aussi peu analysées que ne l'a été l'introduction du marché unique ou le traité budgétaire.

La BCE devrait contribuer au financement des besoins réels

Elle devrait élargir ses objectifs politiques à la croissance, à l'emploi et à la stabilité financière. Le refinancement des banques par la BCE devrait être conditionnel et sélectif. Il devrait favoriser l'investissement prioritaire dans des secteurs tels que les énergies renouvelables, le logement, les transports publics, les infrastructures de communication et la protection du climat. En outre, la BCE devrait assumer le rôle de prêteur en dernier ressort pour les gouvernements, à l'instar de la Réserve fédérale américaine et de la Banque d'Angleterre.

Une taxe sur les transactions financières (TTF) évolutive

La TTF ne doit pas être édulcorée. Elle devrait être étendue aux activités de change et au *trading* haute fréquence, et le taux d'imposition devrait être évolutif. Cela permettrait à la taxe de contribuer efficacement à la prévention des bulles.

Outre la TTF, les régulateurs doivent prendre des mesures pour limiter l'effet de levier dans le secteur financier. Une politique efficace serait un test préventif des innovations financières – quelque chose de comparable avec les tests de sécurité routière pour les voitures, ou les tests auxquels les nouveaux médicaments sont soumis. Le but de certaines innovations financières – telles que les titres adossés à des créances ou les CDS – est d'élargir la garantie disponible et d'occulter les risques qu'elles comportent.

Enfin, il est nécessaire de prendre des mesures efficaces pour lutter contre l'influence du *lobby* financier à Bruxelles en fermant la porte entre la Commission et l'industrie de

la finance, et d'instituer de nouvelles règles visant à introduire la responsabilité personnelle pour les banquiers et les financiers coupables de scandales, de fraude ou d'activités criminelles telles que le blanchiment d'argent et l'évasion fiscale. Les banques ne devraient jamais être « trop grosses pour faire faillite ».

3. Gouvernance dans l'Union européenne [1]

Le nouveau système de surveillance de la politique économique

Le pacte budgétaire (Traité sur la stabilisation, la coordination et la gouvernance, TSCG) et le règlement dit Two Pack, maintenant adopté par le Parlement européen et le Conseil des ministres, ont achevé la mise en place d'un contrôle central beaucoup plus restrictif sur tous les aspects de la politique économique des États membres de la zone euro.

La « méthode Merkel », qui a introduit beaucoup de changements dans la gouvernance, subvertit complètement la répartition des compétences établie entre l'UE et les États membres [2]. Par exemple, le traité de Maastricht stipule clairement que les questions de salaires et de négociation collective sont l'apanage des États membres. Pour contourner ces dispositions, on a convaincu ou contraint les gouvernements de renoncer à certains pouvoirs économiques *via* des accords intergouvernementaux ou des

1. Cette section s'appuie sur une critique du Traité sur la stabilité, la coordination et la gouvernance dans : Les économistes atterrés, *L'Europe maltraitée : Refuser le Pacte budgétaire et ouvrir d'autres perspectives*, LLL, 2012. Merci à Klaus Dräger pour ses remarques sur un premier projet et pour la documentation fournie.

2. Les éléments clés de la « méthode Merkel » sont : le renforcement des procédures intergouvernementales dans les négociations au cours de la crise, l'insistance sur le fait que seule la stratégie proposée serait applicable, et en particulier la recherche de concessions politiques et économiques en échange de l'aide financière.

traités qui, en fait, consolident un système central de surveillance et de contrôle[3].

Les nouvelles règles concernent à la fois les procédures et le contenu de la formation de la politique économique. L'intention est clairement de priver les élus du pouvoir de choisir la politique économique qu'ils jugent la meilleure pour leur pays et d'imposer à la place des critères purement arithmétiques. Ainsi, le TSCG ajoute aux règles en vigueur du Pacte de stabilité (déficit public ne dépassant pas 3 % du PIB ; dette publique totale inférieure à 60 % du PIB) une nouvelle règle limitant le déficit structurel (le déficit corrigé de l'effet des fluctuations économiques à court terme) à 0,5 % du PIB.

Bien que le TSCG fasse référence du bout des lèvres aux « prérogatives des parlements nationaux », il précise que les règles relatives à la politique budgétaire s'imposent à eux. La transposition de la règle dans le droit de l'État membre doit se faire sous forme de « dispositions contraignantes, permanentes et de préférence constitutionnelles ». Non seulement les États membres ne peuvent pas récuser cette règle, ils n'ont pas non plus le choix des moyens pour corriger les écarts constatés. Le TSCG précise que la correction budgétaire pour ramener le déficit dans les limites doit être « déclenchée automatiquement ». Certains des changements de procédure imposés aux États membres doivent également avoir pour effet de restreindre l'influence parlementaire sur la politique économique. Un aspect du Two

3. Les Grandes orientations de politique économique (GOPE) de 2011 insistaient déjà sur les « réformes » spécifiques des marchés du travail des États membres – ces interventions ont été renforcées et étendues à des changements de gouvernance parallèles. Il faut reconnaître, cependant, que de nombreux gouvernements des États membres ont salué la détermination de l'UE à réduire le droit du travail et intensifier la concurrence sur le marché du travail. Pour une étude de l'évolution récente de la réglementation du marché du travail, voir Isabelle Schömann et Stefan Clauwaert, « La crise et les réformes nationales du droit du travail : bilan », Document de travail ETUI 2012/04.

Pack est que les gouvernements des États membres seront désormais tenus de soumettre leurs projets de budget à la Commission chaque mois d'octobre, avant les discussions budgétaires dans les parlements. La Commission fera ensuite ses commentaires en novembre.

Cette nouvelle procédure couronne le cycle actuel de surveillance de la politique (le « semestre européen ») où chaque État membre présente chaque printemps un Plan de stabilité ou de convergence (couvrant les politiques macro-économiques au cours des quatre prochaines années) et un Programme national de réforme (couvrant les privatisations, les changements réglementaires et ainsi de suite) aux fins d'une évaluation par la Commission et de « recommandations spécifiques à chaque pays », approuvées ensuite par le Conseil. Les recommandations insistent fortement sur la poursuite de l'assainissement budgétaire, mais couvrent aussi tous les aspects de la politique publique, avec une pression pour l'ouverture des secteurs et des services publics à la concurrence externe, davantage « d'activation » des chômeurs, la recherche de l'« efficacité » dans les hôpitaux et le gouvernement local, et ainsi de suite.

Pas moins de douze pays de l'Union monétaire font actuellement l'objet d'une procédure de déficit excessif (PDE) qui, en cas de respect insuffisant des « orientations » dictées par la Commission, peut conduire à des sanctions. Le Two Pack renforce les procédures de déficit excessif et lie les contraintes macro-économiques aux « réformes structurelles », en obligeant les États soumis à une PDE à entrer dans un « programme de partenariat économique » qui précise les mesures considérées comme susceptibles de « corriger durablement le déficit excessif ». Il est peu probable que ces politiques s'inscrivent dans les objectifs de *Europe 2020* en matière de réduction de la pauvreté ou de durabilité écologique, puisque ceux-ci ne contribueraient pas à l'assainissement budgétaire à moyen terme. Les mesures préconisées par les programmes de partena-

riat économique seront dans la continuité des contraintes sur le travail, les services publics et les prestations sociales.

Bien que le nouveau régime de surveillance soit déjà déterminé, les efforts pour renforcer le contrôle continuent. Par exemple Jeroen Dijsselbloem, le ministre néerlandais des Finances et président de l'Eurogroupe des ministres des Finances, propose de lier tout allongement des délais au titre d'une PDE à l'acceptation des « réformes structurelles » recommandées. Là aussi, la Commission essaie de lier davantage les versements au titre des fonds structurels de l'UE et l'acceptation d'objectifs macroéconomiques. Le Two Pack précise également que les sanctions pour les États membres qui ne respectent pas les règles renforcées doivent être rendues aussi automatiques que possible. Si la Commission décide de poursuivre un gouvernement d'un État membre pour des dérives budgétaires, il faudra réunir une majorité qualifiée des États membres pour suspendre la procédure. Cela signifie qu'un simple accord entre la France et l'Allemagne pourrait contraindre les autres pays, même unanimes, à accepter une telle procédure. De même, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Finlande et l'Autriche auraient suffisamment de votes pour le faire.

La restriction drastique des pouvoirs des parlements des États membres inscrite dans les nouvelles règles de la zone euro n'est nullement compensée par un quelconque renforcement du Parlement européen.

Le TSCG prévoit des réunions des chefs d'État et de gouvernement pour discuter de son application et des « réformes » économiques associées. Le Traité précise que le président de la BCE doit être invité à ces discussions, cependant que le président du Parlement européen « peut être invité » et, s'il est présent, « peut être invité à s'exprimer ». Un rapport de la réunion est présenté au Parlement européen et à une conférence réunissant des parlementaires des pays membres et du Parlement européen pour débattre des questions budgétaires. En fait la majorité du PE a accepté cette réduction de son propre

rôle et a même plaidé pour que les sanctions pour déficit ou déséquilibre excessifs soient encore plus automatiques [4].

Pour les pays soumis à la troïka (c'est-à-dire la Commission européenne, la Banque centrale européenne et le Fonds monétaire international, qui négocient ensemble des prêts aux pays en crise) après avoir reçu un financement d'urgence, il n'y a aucune limite à une quelconque ingérence dans leur système social et économique. Par exemple, le dernier « protocole d'accord » (Mémorandum) entre la Grèce et la troïka (2012) ne précise pas seulement l'ampleur des réductions à faire dans les dépenses publiques ; il donne des détails minutieux sur les secteurs où il faut réduire et le montant des réductions, sur le nombre de salariés, secteur par secteur, du service public à licencier, sur les réorganisations de l'administration publique, la privatisation des biens de l'État et bien davantage encore.

La camisole de force « constitutionnelle »

L'insistance mise par les élites de l'UE sur les contraintes constitutionnelles ou quasi constitutionnelles est une profonde erreur de conception. L'histoire économique est parsemée de tentatives d'imposer des limites arithmétiques arbitraires à la fois à la politique budgétaire et monétaire. Lorsque les limites sont dépassées, les résultats sont généralement des dysfonctionnements parce que les économies capitalistes exigent à la fois une offre de crédit élastique et des interventions discrétionnaires de l'État. Un des premiers exemples d'un tel dysfonctionnement est le

4. Voir Klaus Dräger, « Sado-monetarism rules ok ? ! EU economic governance and its consequences » [Des règles sado-monétaristes ? La gouvernance économique de l'UE et ses conséquences], disponible sur le site EuroMémo : « *La seule institution directement élue de l'Union européenne ne cherche pas à élargir la codécision ou le pouvoir de veto du Parlement en matière de gouvernance économique. Au lieu de cela, le Parlement appelle à une augmentation des pouvoirs de la Commission européenne et des procédures et sanctions plus "automatiques", afin de réduire ce qu'il appelle le "marchandage politique" au sein du Conseil.* »

Bank Charter Act en Grande-Bretagne de 1844 qui précise une limite à la fourniture de billets de banque par la Banque d'Angleterre.

La suspension de cette loi est devenue presque une routine dans les crises ultérieures parce qu'elle menaçait de bloquer les opérations de prêteur de dernier ressort de la banque centrale. La crise aux États-Unis en octobre 2013, quand une limite arbitraire pour les emprunts a été approchée, fournit un exemple très récent du même phénomène et une désorganisation similaire peut se produire quand la *Schuldenbremse* allemande, inspirée du même type de pensée, entrera en vigueur [5].

L'idée que la politique économique peut et doit être inscrite de cette façon dans les textes constitutionnels est parfois attribuée à des penseurs néolibéraux comme les ordo-libéraux allemands ou Friedrich Hayek. La préférence de Hayek pour des constitutions fortes et des parlements faibles se nourrit de deux idées : une profonde méfiance de la démocratie [6] et une grande surestimation des processus de marché et de leur capacité à s'adapter au changement et à stabiliser la vie économique.

Parce que les changements de gouvernance dans l'UE ont été mis en place avec autant de déclarations au sujet de leur nécessité et de l'efficacité, il faut rappeler un point simple. Après la débâcle financière mondiale de 2008, le fait que l'effondrement économique complet a été évité et

5. « *L'Allemagne et le frein à l'endettement sont actuellement l'objet d'une expérience de politique budgétaire importante, avec un résultat très incertain. Les succès constatés pour le moment sont principalement dus à une reprise économique plus forte et durable et à la manipulation techniquement réussie des chiffres par le gouvernement fédéral, alors que le véritable test est devant nous.* » Achim Truger, « *Austerity in the euro area : the sad state of economic policy in Germany and the EU* » [L'austérité dans la zone euro : le triste état de la politique économique en Allemagne et dans l'UE], Intervention, vol. 10, no. 2, 2013.

6. Pour une critique de ces positions, voir Andrew Gamble, *Hayek : the iron cage of liberty* [Hayek : la cage de fer de la liberté], Cambridge, 2006 ; et Jacques Sapir, *Quelle économie pour le vingt et unième siècle ?*, Paris, 2005.

le retour à une stabilité très précaire dans quelques économies occidentales ne doivent rien ni au constitutionnalisme de Hayek ni aux compressions budgétaires. Ils sont le résultat de politiques monétaires extrêmement accommodantes et actives. Les principales banques centrales ont ignoré leurs règles relatives à la politique monétaire car ces règles auraient dû les conduire à limiter leurs activités aux marchés du crédit à court terme et à continuer de subordonner tous les autres objectifs à la stabilité des prix. Si les banques centrales ne l'avaient pas fait, un crash généralisé des marchés des actions et une paralysie complète du crédit bancaire n'auraient pu être évités.

À côté des nouvelles contraintes budgétaires, le contrôle central sur la détermination des salaires et sur le fonctionnement des marchés du travail est un objectif clé dans les changements de gouvernance. Le thème prédominant dans le débat politique public est la « compétitivité ». Pour les économies de la périphérie Sud et Est frappées par la crise, la recherche de la compétitivité, c'est-à-dire de salaires plus bas, de marchés du travail déréglementés et des prestations sociales plus faibles, est considérée comme la seule réponse [7]. Pour l'Union monétaire dans son ensemble la compétitivité est aussi la première priorité – le développement social et économique de l'UE doit être subordonné aux impératifs supposés de la mondialisation.

C'est ce que prévoient les « grandes orientations de politique économique » en vigueur : « *Dans ce contexte, les États membres devraient favoriser un environnement propice aux systèmes de négociation salariale et à l'évolution des coûts du travail, qui soit cohérent avec la stabilité des prix, l'évolution de la productivité à moyen terme et la nécessité de réduire*

7. Les conséquences dramatiques pour les travailleurs, dans le cas de la Grèce, sont résumées dans Christos Laskos et Euclide Tsakalotas, *Crucible of Resistance* [Creuset de la résistance], p. 91-112. Ironiquement, l'appel à la « dévaluation interne » en Grèce a également détruit plus de 100 000 PME. Voilà pour l'engagement de l'UE en faveur de l'économie flexible !

les déséquilibres macro-économiques. Le cas échéant, une fixation appropriée des salaires dans le secteur public devrait être considérée comme un signal important pour assurer la modération salariale dans le secteur privé conformément à la nécessité d'améliorer la compétitivité. Les cadres de fixation des salaires, y compris les salaires minimaux, devraient permettre l'émergence de processus de formation des salaires tenant compte des différences au niveau des compétences et des spécificités locales des marchés du travail, ainsi que des écarts importants de performances économiques entre les régions, les secteurs et les entreprises d'un même pays. » [8] La multiplication des écarts de salaires et des inégalités souhaitées dans ce texte menace de saper la solidarité entre les salariés.

En ce qui concerne l'UE dans son ensemble, le thème de la compétitivité est très difficile à justifier. La zone euro a un taux de change externe flexible qui, avec la taille de son économie et le fait que les liens commerciaux externes sont limités, devrait lui permettre d'éviter les perturbations macro-économiques découlant d'une perte de compétitivité. Évidemment, il peut toujours exister des problèmes sectoriels ou régionaux aigus dus au commerce extérieur, mais des mesures interventionnistes suffiraient pour les résoudre. Si la Commission et les gouvernements des États membres dominants n'étaient pas aussi dogmatiques dans leur attachement au libre-échange, il serait également possible de prévenir ou d'atténuer la montée des importations à l'origine de ces problèmes.

Pour les États membres les plus faibles, le thème de la compétitivité est utilisé pour justifier une massive pression à la baisse sur les salaires, les conditions d'emploi et la protection sociale. La compétitivité recherchée par la dévaluation interne affaiblit les organisations de travailleurs, renforçant ainsi la domination au niveau national aussi

8. Conseil européen, Recommandation du Conseil relative aux grandes orientations de politique économique des États membres et de l'Union, 11646/10, Bruxelles, le 7 juillet 2010.

des forces qui agissent comme des concurrents mondiaux. Loin de constituer une réponse cohérente aux différences de performances économiques entre les États membres, ces pressions vont les aggraver, à moyen terme, parce qu'elles approfondissent les asymétries et les inégalités inscrites dans la structure des échanges et des investissements existants.

Bien que les dirigeants de l'UE aient mis l'accent sur la compétitivité depuis plus de vingt ans, la nature réelle de la menace qu'ils invoquent a changé. Au tournant du siècle, le problème a été présenté comme un défi des États-Unis qui, pensait-on alors, ont connu une croissance de la productivité beaucoup plus rapide, soutenue par ce qui était considéré comme un système financier hautement performant. Ces deux hypothèses étaient fausses. La croissance de la productivité aux États-Unis était beaucoup plus lente que ce que les chiffres officiels disaient [9] et le système de financement des entreprises des États-Unis était sur le point d'être touché par l'effondrement de la bulle *high-tech* et une série de scandales dans les entreprises, comme celui entourant la faillite d'Enron.

Aujourd'hui, le discours de la compétitivité se réfère davantage à la Chine et aux économies émergentes, mais les mêmes exagérations et simplifications ont cours. Par exemple, dans la *Stratégie 2020* de l'UE, supposée constituer la clé pour les politiques de la décennie actuelle, il est affirmé que ne pas arriver à « regagner de la compétitivité » serait condamner l'Europe à un « déclin relatif sur la scène mondiale » [10].

Le thème de la compétitivité recoupe celui des contraintes quasi constitutionnelles sur la politique économique. La tentative dans les deux cas est de réduire la

9. Voir Tyler Cowen, *The Great Stagnation* [La grande stagnation], New York, 2011.

10. Commission européenne, Europe 2020 : une stratégie pour une croissance intelligente, durable et inclusive, COM (2010) 2020 finale, p. 8-9. Bien sûr, n'importe quel progrès économique dans les économies émergentes et en développement causerait un « déclin relatif » de l'UE qui, dans ce cas, serait hautement souhaitable.

gamme de la prise de décision démocratique et de disqualifier toute proposition ambitieuse pour le progrès social ou de limitation efficace du pouvoir des entreprises.

Re-fondation ?

Il est impossible de proposer des stratégies économiques alternatives significatives dans le cadre du régime de gouvernance qui a été mis en place. Une conception fondamentaliste du marché a été inscrite dans les traités de l'UE, les accords intergouvernementaux, les règlements, « les protocoles d'accord », et d'autres contraintes politiques ont été rendues aussi contraignants que possible, précisément pour réduire la portée de la prise de décision démocratique.

Dans une société démocratique, les institutions économiques et les formes de coordination économique doivent être déterminées par des décisions démocratiques [11]. Sinon, le compromis entre des intérêts opposés et entre des forces

11. Le document récent, *Renforcer la dimension sociale de l'Union économique et monétaire* (Bruxelles, le 2 octobre 2013, COM (2013) 690 provisoire), montre que la Commission est dans une certaine mesure de plus en plus consciente des problèmes de légitimité. Toutefois, le document ne contient pas de véritable réponse à ces problèmes. Beaucoup de propositions se réduisent à davantage de suivi et de surveillance des indicateurs sociaux. Les références au « partenariat social » sont démenties par des mesures relatives au marché du travail dans les pays de la périphérie visant directement à saper les syndicats. L'initiative « Garantie pour la jeunesse » de la Direction générale Emploi, Affaires sociales et Inclusion de la Commission est positive mais insuffisamment financée : en Grèce par exemple, les 517 000 000 d'euros fournis par l'UE ne représentent pas grand-chose pour les 350 000 jeunes concernés – ils correspondent à environ deux mois d'emploi pour chacun d'eux au salaire minimum récemment réduit. Le chiffre de 517 millions d'euros peut également être comparé à la réduction de 18 milliards d'euros des dépenses publiques annuelles en Grèce entre 2009 et 2012. Mention est également faite d'indemnités de chômage au niveau de l'UE, mais seulement pour ajouter que celles-ci doivent être conçues pour éviter des transferts permanents entre les États membres et, en tout cas, nécessiteraient un changement du traité tout à fait hypothétique.

sociales opposées ne se traduira pas dans les institutions légitimes. Il n'y a jamais eu une quelconque approbation électorale de la priorité absolue donnée aux règles de concurrence, aux restrictions budgétaires et à la déréglementation du marché du travail. La conséquence en est que cette Union européenne, qui incarne ces priorités, est de plus en plus considérée comme illégitime par les peuples européens.

La crise de légitimité pourrait conduire à une nouvelle émergence de forces politiques chauvines et nationalistes mettant en doute l'ensemble du projet d'intégration européenne, comme on peut le voir en Grèce, en Hongrie, en France et ailleurs. La rigidité du régime actuel encourage la recherche de failles. Par exemple, il est parfois remarqué que la Banque européenne d'investissement est autorisée à emprunter à une grande échelle et suggéré que les dépenses financées par un emprunt de la BEI pourraient être utilisées pour contourner la limitation du budget européen. Encore une fois, il est clair que le mandat de la BCE a récemment été interprété d'une manière plus large que précédemment (conduisant à la démission d'un représentant allemand du directoire de la BCE). Ces marges de manœuvre limitées seront sans aucun doute utilisées de nouveau pour atténuer certains des dysfonctionnements extrêmes du système. Ce type de solution, cependant, est incompatible avec les principes démocratiques qui nécessitent une prise de décision publique par des représentants responsables.

Ces évolutions de la gouvernance soulèvent la question de savoir comment, et dans quel contexte, les propositions du Groupe EuroMémo pourraient être mises en œuvre. Seule une transformation radicale du régime actuel de gouvernance permettrait une reprise coordonnée mais différenciée, qui est nécessaire. Par conséquent, toutes les nouvelles règles, règlements et traités doivent soit être abrogés, soit être explicitement subordonnés à d'autres priorités – l'emploi, la durabilité écologique et la justice sociale. Cela reviendrait à une re-fondation de l'Union, mais l'UE a dévié si loin de ses méthodes et de ses objectifs

initiaux que seul un pas radical peut permettre de reconstruire sa légitimité [12].

En l'absence d'un tel revirement drastique, les propositions pour une plus grande centralisation du pouvoir dans l'UE doivent être prises avec beaucoup de méfiance. Un « saut vers le fédéralisme » pourrait être, en principe, compatible avec un glissement des politiques économiques en faveur de l'emploi et des prestations sociales. Mais, dans la pratique, les centralisations qui ont eu lieu ont toutes renforcé les pressions sur l'emploi, les conditions de travail, les services sociaux et la protection sociale. Par exemple, une Union bancaire pourrait soulager en principe les gouvernements dans les pays économiquement les plus faibles de quelques-unes de leurs responsabilités pour la recapitalisation de leurs banques. En pratique, il semble que cet allégement sera accordé à des conditions si strictes que les États membres vont perdre le contrôle de leurs secteurs bancaires, sans réduction correspondante de leurs passifs éventuels. L'affaire chypriote ne témoigne pas d'un engagement fort en faveur des intérêts des citoyens de l'UE dans les pays frappés par la crise. Un rapport publié par Herman Van Rompuy, président du Conseil, avec les présidents de la Commission, de l'Eurogroupe et de la BCE en décembre 2012 plaide en faveur d'une plus grande centralisation de la prise de décision dans l'UE [13]. Toutefois, le

12. Même s'il n'exprime en aucune manière les vues de la direction sociale-démocrate allemande, un groupe de membres du SPD est prêt à appeler à une telle re-fondation. Voir Nida-Rümelin, Dierk Hirschel, Henning Meyer, Thomas Meyer, Almut Müller, Nina Scheer, Gesine Schwan and Hermann Schwengel, *We Need a Europe That is Truly Social and Democratic* [Nous avons besoin d'une Europe vraiment sociale et démocratique] : « *Les droits sociaux fondamentaux, inscrits dans une loi européenne directement applicable, doivent avoir priorité sur les règles de concurrence. Dans les textes du traité, il doit être clairement énoncé que l'UE existe pour promouvoir non seulement la croissance économique, mais aussi sociale* ». Novembre 2013. www.social-europe.eu/wpcontent/uploads/2013/10/OccPap3.pdf

13. « Vers une véritable Union économique et monétaire », www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/134069.pdf

contenu de leurs propositions ne porte ni sur la divergence des performances économiques dans les États membres, ni sur les dommages causés à l'UE dans son ensemble par les politiques d'austérité.

Les propositions du rapport Van Rompuy comprennent la création rapide d'une Union bancaire, mais sans engagement quant à la mutualisation des dettes existantes. Les problèmes de l'UEM sont toujours présentés comme des faiblesses de l'offre, résultant des rigidités du marché : « *En l'absence d'ajustements des taux de change, le bon fonctionnement de l'UEM exige des marchés du travail et des produits performants. Cette approche est essentielle pour lutter contre le chômage à grande échelle, et pour faciliter des ajustements des prix et des coûts, qui sont déterminants pour la compétitivité et de la croissance.* » La « capacité budgétaire » proposée pour la zone euro est en fait une aide à court terme et hautement conditionnelle aux économies les plus faibles, dans lesquelles des « réformes structurelles » seraient impulsées par des accords contractuels accordant aux gouvernements des États membres des incitations financières pour prendre les mesures prescrites. Il est fait mention du rôle des parlements nationaux et européen, mais il serait réduit à l'examen de la mise en œuvre de stratégies économiques, sans pouvoir exercer d'influence sur leur conception.

Un chercheur de l'ETUI commente le rapport ainsi : « *Un long et patient travail de reconstruction est nécessaire pour restaurer la confiance des nations et des citoyens dans le projet européen qui devrait leur appartenir, une confiance qui a été érodée – c'est un euphémisme – au cours des trois dernières années et sans laquelle ce projet est voué à l'échec.* » [14]

À moins que les propositions centralisatrices n'engagent l'Union à de grands transferts redistributifs, à des stratégies de convergence basées sur des politiques industrielles actives

14. Christophe Degryse, « La nouvelle gouvernance économique européenne », *Document de travail* ETUI 2012.14.

et des politiques sociales dûment financées et prenant le pas sur les règles de la concurrence, une plus grande centralisation ne peut qu'aggraver les problèmes résultant des déséquilibres et des dysfonctionnements actuels de l'UEM. Dans ces circonstances, il est logique de faire des propositions économiques à la fois à une structure intergouvernementale et à une structure fédérale de gouvernance, fondée sur la coopération volontaire et la coordination ainsi que sur des institutions unitaires, et impliquant autant de pays que possible plutôt que de toujours viser l'unanimité [15]. La mise en œuvre des politiques doit inclure la sécurité pour les syndicats et le respect des accords réels sur les salaires et les conditions de travail. Si l'UE était incapable de travailler positivement à ces efforts de refondation, elle s'aliènerait davantage les citoyens européens.

Pour clore cette section, il peut être suggéré que les dommages causés à la démocratie en Europe par l'imposition illégitime d'une politique erronée ont réagi en retour sur la performance économique. À l'heure actuelle, la reprise économique dans l'UE est retardée non par les « rigidités » ou « l'inefficacité » des marchés, mais par les grandes incertitudes obscurcissant la nature et la direction du développement économique futur. Une démocratie forte peut réduire ces incertitudes en définissant des priorités claires qui favorisent certains types de développement (tels que les systèmes d'énergie durables ou la convergence vers le haut des économies périphériques) et en contraignant certains autres (tels que l'hypertrophie du secteur financier ou la pénétration du capital privé dans le domaine des services sociaux). Ainsi, la multiplication actuelle des restrictions, des sanctions et des interdictions sur le processus démocratique obstrue la voie du renouveau.

15. Voir Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, *Rédemption ?* http://www.euroframe.org/fileadmin/user_upload/euroframe/docs/2013/EUROF13_Mathieu_Sterdyniak.pdf

4. La fiscalité dans l'Union européenne

Les signes d'une volonté de réformer les systèmes d'imposition dans l'UE

La réforme de la fiscalité est récemment devenue une question importante pour les décideurs politiques européens, d'une part en raison d'un *lobbying* intense par des groupes de pression comme le Tax Justice Network et Global Financial Integrity, mais d'autre part parce que les décideurs ont pris conscience de l'effet de l'évasion/fraude fiscale sur les revenus de l'État, ce qui a aggravé celui de la récession dans le commerce mondial en 2009. Les dirigeants de l'UE, du G8 et du G20 ont non seulement intensifié la dénonciation de l'évasion fiscale des entreprises, mais ont avancé un certain nombre de propositions de réforme fiscale concrètes, y compris au niveau de l'UE ; quelques-unes d'entre elles sont entrées en vigueur officiellement, la plupart sont fortement encouragées, mais toujours à l'état de projet :

– La directive européenne sur la fiscalité de l'épargne, avec l'échange automatique d'informations sur les revenus des intérêts des placements, est en vigueur depuis 2003, mais sans la pleine participation de la Belgique, de l'Autriche et du Luxembourg, et donc inefficace jusqu'en 2013 ; mais la Belgique est devenue partenaire à part entière en 2010, le Luxembourg (qui le sera en 2015) et l'Autriche (qui gardera son impôt à la source sur les intérêts perçus par les étrangers) ne s'opposent plus à la mise œuvre de la directive. Après la réunion Ecofin de mai 2013, plusieurs territoires dépendant du Royaume-Uni (Guernesey, Jersey,

les îles Vierges britanniques, l'île de Man) et des Pays-Bas (Curaçao, Bonaire) se sont désormais engagés également au plein échange d'informations, mais uniquement sur les comptes d'épargne simples, non sur le revenu des fiducies ou des dividendes. Néanmoins, le potentiel de la taxation des intérêts perçus par des citoyens des États membres de l'UE dans les comptes d'épargne à l'étranger, jusque-là ignorés de leurs autorités fiscales, est considérable ; en 2007, avant le *crash*, les statistiques de l'UE ont indiqué que plus de 40 milliards d'euros de revenus des intérêts de l'épargne ont été révélés aux États de l'UE par le biais de l'échange d'informations.

– L'UE dispose maintenant aussi d'une proposition entièrement élaborée pour une assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés (ACCIS), proposée par la Commission, après une décennie de consultations avec les représentants des entreprises et des spécialistes. Elle a été approuvée, avec quelques modifications, par le Parlement européen en avril 2012, et depuis lors est soumise au Conseil des ministres. La proposition pourrait certainement être améliorée, mais si elle est adoptée, ce serait un grand pas vers le traitement de nombreux dispositifs d'évitement, par exemple l'utilisation d'entités en Irlande, au Luxembourg et aux Pays-Bas permettant une faible taxation des revenus. Il n'est pas surprenant que ces États membres se soient opposés à la proposition, mais il est regrettable que d'autres, y compris les gouvernements britanniques successifs, se soient montrés sceptiques ou hostiles. Le projet a quelques défauts, mais l'argument selon lequel les États nationaux perdraient le pouvoir de définir la base d'imposition des sociétés n'est pas convaincant : l'harmonisation des assiettes présenterait des avantages importants, tout en restaurant le pouvoir des États pour une taxation effective. L'ACCIS, en particulier si elle incluait des rapports combinés et pays par pays sur les bénéfices consolidés, ainsi que les ventes, les actifs, les salariés et les impôts payés dans chaque juridic-

tion, rendrait les transactions des entreprises beaucoup plus transparentes. Il leur serait également beaucoup plus difficile d'éviter de payer un juste niveau de l'impôt pour couvrir le coût des biens publics dont ils dépendent pour leurs échanges commerciaux. L'adoption de l'ACCIS devrait être considérée comme un pas vers la réforme du système fiscal international proposé par les *leaders* mondiaux du G20 et mis au point par l'OCDE.

– Après le krach de 2008 et les protestations populaires contre le *trading* haute vitesse de titres financiers, plusieurs États européens ont exhorté l'UE à introduire une taxe sur les transactions financières, malgré l'échec du G20 à s'accorder sur une taxe mondiale équivalente. Le projet initial de 2011 a été considérablement édulcoré après les objections du Royaume-Uni et d'autres États membres, et le compromis est maintenant prêt à être mis en place, sous réserve de ratification nationale, en janvier 2014 dans seulement 11 États membres de la zone euro ; l'initiative est susceptible d'être encore retardée. Néanmoins, comme l'ACCIS, il témoigne d'une détermination nouvelle de la part des autorités fiscales des principaux pays de l'UE pour arriver à la fois à une plus grande transparence et à des gains réels de rentrées fiscales grâce à une approche coordonnée de la fiscalité de l'activité économique transfrontalière.
– Depuis que la crise de 2008 a éclaté, un certain nombre de politiciens européens ont également mis en évidence les dégâts causés par les juridictions « non coopératives » (« les paradis fiscaux »). Il reste à vérifier à quel point leur volonté d'exclure ces territoires « de la communauté internationale » (Sarkozy en novembre 2011) était sérieuse. Cependant, l'élan généré récemment par le Consortium international des journalistes d'investigation et son initiative Offshore-leaks [1] est susceptible, par le volume des données collectées, d'augmenter la pression sur les États pour lutter contre les abus des paradis

1. *ICIJ Offshore Leaks Database*, voir offshoreleaks.icij.org/recherche

fiscaux ; la volonté soudaine des autorités de l'État en Suisse, au Liechtenstein, à Monaco, à Saint-Marin et ailleurs d'envisager d'inclure l'échange automatique d'informations dans les traités de coopération bilatérale avec des États européens peut aussi s'expliquer par le potentiel explosif des révélations, qui continuent, de l'ICIJ.

Il y a donc des progrès de toutes sortes sur le front de la fiscalité européenne dont le Groupe EuroMémo se réjouit. Cependant, le type de coordination fiscale actuellement en discussion est insuffisant dans la lutte globale pour la justice sociale et le développement durable. Une plus grande transparence des processus comptables et des prélèvements marginaux sur les services financiers ne va pas en elle-même modifier l'orientation sous-jacente de la politique budgétaire et des processus plus larges de l'emploi, de la formation des salaires et de la redistribution au sein des sociétés européennes. La répartition très inégale des charges dans les processus actuels de gestion de la crise européenne et les niveaux extrêmes d'inégalité que les politiques néolibérales ont produits dans de nombreux États membres au cours des décennies avant la crise rendent ces problèmes plus urgents. Bien que la transparence dans les affaires fiscales soit une condition importante de la justice sociale, nous devons nous demander dans quelle mesure cette transparence pourrait en fait être compatible avec la reconstitution du paradigme néolibéral et la dégradation continue de la répartition des revenus et de la richesse.

La transparence n'est qu'un premier pas vers une taxation équitable en Europe

Le scepticisme quant à la récente demi-vague de réforme de la fiscalité et aux propositions de réforme en Europe est justifié car les mesures ne concernent que l'harmonisation des procédures (pour le calcul des passifs d'impôts), l'échange d'informations entre les autorités fiscales nationales et l'adoption de normes communes

sur ce qu'est un revenu imposable. La transparence et la compréhension commune de ce qui peut et ne peut pas être imposé dans un environnement commercial et d'investissement très mobile contribuerait certainement à dissuader les entreprises d'avoir recours à l'arbitrage réglementaire et à la dissimulation, et à exploiter les failles de la législation fiscale nationale à leur avantage. Ce qui manque à l'ordre du jour officiel de l'harmonisation est un accord sur le taux à retenir pour les impôts directs, qui sont mieux définis et plus visibles. Sinon, on n'empêchera pas les pratiques d'arbitrage fiscal des entreprises qui encouragent les États faibles à se lancer dans une concurrence fiscale destructrice. Contrairement à la taxation des transactions commerciales (par des taxes sur les chiffres d'affaires et les accises) où les acquis de l'UE exigent des taux standard minimum (par exemple 15 % pour la TVA), l'imposition des revenus privés et des entreprises dans les États membres de l'UE n'est soumise ni à un taux minimal, ni au simple principe d'une imposition progressive, c'est-à-dire de taux d'imposition augmentant avec le niveau de revenu.

L'absence des taux planchers pour l'impôt sur le revenu et sur les sociétés et du principe même de l'imposition progressive constituent un défaut critique du programme d'approfondissement et d'élargissement de l'UE. La non-harmonisation de la fiscalité directe est justifiée pieusement en termes de subsidiarité fiscale et de souveraineté fiscale des États membres, voire de légitimité démocratique de la fiscalité et des dépenses (« pas de taxation sans représentation »). Ceci est particulièrement pertinent pour des États qui soit partagent une monnaie commune (UE-17) soit sont indirectement influencés par la politique monétaire de la Banque centrale européenne, où une sphère clé de la politique macro-économique est gérée de manière centralisée par une institution non élue, tandis que la politique budgétaire reste une sphère de la politique économique où les électeurs ont leur mot à dire. Cependant, l'invocation de la souveraineté fiscale nationale est fallacieuse pour plusieurs

raisons. Tout d'abord, les conditions monétaristes imposées aussi aux membres ou candidats à l'UEM (Maastricht, Pacte de stabilité et de croissance) et d'autres membres de l'UE (pacte budgétaire) exigent une harmonisation fondamentale négative de la politique budgétaire par des plafonds arbitraires sur les emprunts annuels de l'État (3 % du PIB), le « budget structurel » équilibré et la dette globale (60 %). Ces plafonds, aggravés par les « freins à la dette » et par l'engagement à équilibrer le budget à moyen terme, ne sont pas seulement contre-productifs dans le contexte de l'émergence d'une deuxième Grande Dépression en Europe ; ils démentent l'expérience historique d'innombrables États qui ont maintenu des niveaux beaucoup plus élevés de la dette (Japon, Italie, Belgique), en particulier pendant les périodes de reprise et de reconstruction après la Seconde Guerre mondiale (Royaume-Uni, Pays-Bas). L'hypothèse Rogoff/Reinhardt d'un seuil d'endettement de 90 %, au-delà duquel les budgets deviendraient insoutenables, a été reconnue à la fois fallacieuse [2] et étonnamment dommageable pour la reprise de la production et les soldes budgétaires. Les États européens ont donc été encouragés à tort par cette « sagesse » économique à persister dans l'austérité comme seul moyen de rétablir les finances de l'État. Deuxièmement, les plafonds arbitraires sur les emprunts déclenchent des interrogations artificielles des agences de notation de crédit sur la solidité des obligations souveraines et l'élargissement des *spreads* obligataires, rétrécissant davantage les marges de manœuvre budgétaire des États. Troisièmement, la subordination à des limites fixées par la BCE encourage les États à utiliser les taux « compétitifs » de fiscalité directe

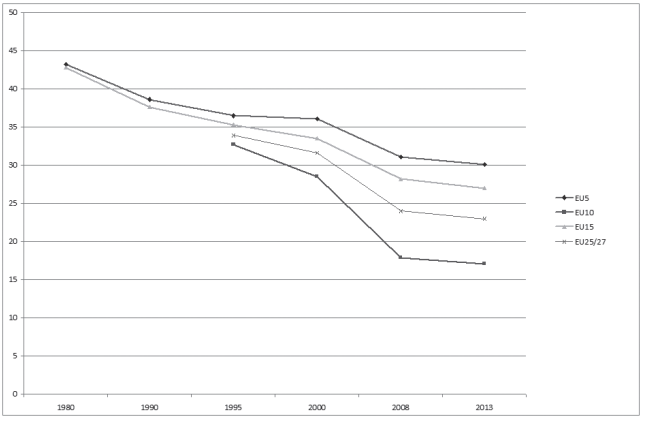
2. Thomas Hernden, Michael Ash & Robert Pollin, « Does high public debt consistently stifle economic growth. A Critique of Reinhart and Rogoff » [Une dette publique élevée freine-t-elle de façon conséquente la croissance économique ? Une critique de Reinhart et Rogoff], Political Economy Research Institute, Amherst, *Working Paper* 322, 2013.

comme leurres pour attirer les actifs et les investissements des entreprises et des individus, et leur faire quitter les pays où l'imposition est plus élevée.

La désastreuse concurrence du chacun pour soi en matière de réduction des impôts sur les sociétés entre les États membres de l'UE, qui a accéléré après 2000, a continué après 2008 mais à un rythme plus lent (voir la figure 4.1 ci-dessous). Le graphe montre également la forte disparité entre les groupes d'États membres de l'UE. La Commission, dans sa grande enquête annuelle sur les tendances de la fiscalité, a choisi de ne pas comparer les taux de l'impôt sur les sociétés (CT) dans les nouveaux États membres, notamment dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO), et dans l'ancienne UE-15, ou entre les grands et les petits États. Les différences, cependant, sont éclairantes, avec des taux significativement plus faibles dans les PECO et les petits États comme l'Irlande. La comparaison montre également que l'accélération de la tendance à la baisse a coïncidé avec l'élargissement de l'UE à l'Est. Le taux irlandais désormais bien connu de 12,5 % n'a été annoncé qu'en 1999 et mis en œuvre en 2003, et seulement après que les rivaux au sein de la CEE pour les investissements étrangers (et la captation des profits) eurent eux-mêmes mis en place des taux en forte baisse, à la fois pour l'imposition du capital et pour l'impôt sur le revenu des particuliers. En 2007, sept des dix PECO ont adopté des systèmes forfaitaires (non progressifs) de l'impôt sur le revenu des particuliers (IRP). La Slovaquie a réintroduit un taux marginal plus élevé pour les hauts revenus en 2012 et la République tchèque applique un supplément de 7 % sur les hauts revenus, mais tous les PECO restent très dépendants d'impôts indirects régressifs. La tolérance de la Commission Santer envers les premiers régimes fiscaux forfaitaires dans les États baltes en 1995-1996 a constitué une non-décision préjudiciable. Elle a renforcé la capacité des entreprises à jouer un État membre contre un autre et renforcé la concurrence fiscale. Après 2013 de nouvelles réductions des taux les plus élevés

pour l'impôt sur les sociétés sont prévues par le Danemark, la Slovénie, le Royaume-Uni et la Grèce. La course désastreuse vers le bas continue.

Graphe 4.1 : Taux de l'impôt sur les sociétés dans l'Union européenne 1980-2013 en %.



Source : Base de données mondiale de l'impôt ; Tendances de la fiscalité dans l'Union européenne (2013). UE-5 : F, G, Il, Sp, Royaume-Uni ; UE-10 : Bul, Cz, Est, Hu, Lat, Lit, Pol, Rom, la Slovaquie, la Slovénie ; UE-15 : Aus, Bel, Den, Fin, Fra, Ger, Gre, Irlande, Il, Lux, Neth, Por, Sp, Swe, Royaume-Uni.

La figure 4.2 indique, d'une part, que les taux les plus bas de l'impôt sur les sociétés et de l'impôt sur le revenu des particuliers sont appliqués dans les nouveaux États membres de la CEE (neuf des taux les plus bas pour l'impôt sur les sociétés), à l'exception de la Slovénie ; l'UE-10 a également des taux inférieurs pour l'IRP. Les faibles taux de la fiscalité (progressive) directe sont corrélés à un potentiel inférieur pour la redistribution et la réduction des disparités de revenu. Le graphe 4.1 indique une hiérarchie du potentiel fiscal redistributif, l'UE-15 étant beaucoup mieux placée en moyenne que les PECO, et un potentiel baissant nettement dans le groupe balte et les États candi-

dats des Balkans occidentaux. Au Monténégro, le taux maximum pour l'impôt sur les sociétés et l'impôt sur le revenu est seulement de 9 %.

La figure 4.2 montre aussi une disparité marquée entre un faible taux d'impôt sur les sociétés (applicable notamment aux sociétés transnationales très mobiles) et un taux marginal supérieur d'imposition plus élevé sur le revenu des personnes (applicable aux entreprises non intégrées et moins mobiles, des PME principalement). Cela a sans surprise produit une tendance au regroupement de la part des petites entreprises, soucieuses d'éviter la pénalité fiscale évidente due à la différence de 20 % en moyenne dans l'UE-15 entre un taux de 47,61 % pour l'impôt sur le revenu et de 27,47 % pour les entreprises[3]. L'effet de distorsion de cette disparité/anomalie est fondamentalement anti-concurrentiel, favorisant les grandes entreprises transnationales, avant même qu'elles ne mettent en œuvre de nouveaux programmes « d'optimisation fiscale ». L'évasion fiscale à travers la possibilité de « transfert de revenus » à travers l'incorporation dans une juridiction fiscale unique peut être (et souvent est) complétée par un « transfert de profits » d'une juridiction à impôts élevés vers une juridiction à imposition plus faible[4]. Les contradictions évidentes de la fiscalité des entreprises au sein et entre les pays,

3. Ruud A. Mooij. & Gaëtan Nicodeme, « Corporate Tax Policy and Incorporation in the EU » [La politique fiscale pour les entreprises et l'intégration européenne], CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, The Hague, 2008 ; Joanna Piotrowska & Werner Vanborren, « The corporate income tax revenue paradox : evidence in the EU » [Le paradoxe de l'impôt sur le revenu des entreprises : l'exemple de l'UE], European Commission/Taxation and Customs Union : *Working Paper* 12 – 2007.

4. Alfons Weichenrieder, « Profit-Shifting in Europe : Evidence from Germany » [Le glissement des profits en Europe : l'exemple de l'Allemagne], International Tax and Public Finance, 16, p. 281-297, 2009 ; Sol Picciotto, « Is the International Tax System Fit for Purpose, Especially for Developing Countries ? » [Le système fiscal international est-il adapté à ses fins, notamment pour les pays en développement ?], International Centre for Tax and Development, *Working Paper* 13, 2013.

par ailleurs membres d'un espace économique commun, infléchit ainsi directement le processus de taxation [5]. Cela contraint en retour les États à faire porter la charge de l'impôt sur des assiettes moins mobiles, c'est-à-dire la consommation des ménages et les revenus salariaux. Dans le contexte d'une plus grande inégalité des revenus du marché dans les économies avancées au cours des trois dernières décennies, il n'est pas surprenant que les inégalités du revenu net aient augmenté à une vitesse sans précédent [6]. La tolérance de l'UE à la fois à l'égard de l'abandon du principe de l'imposition progressive des revenus et de l'érosion de la progressivité dans la gestion réelle des questions fiscales dans l'UE se traduit ainsi au cœur des traditions et des ambitions de la politique sociale en Europe. Le chaos de la concurrence fiscale au sein de l'Europe dément également le caractère mensonger de la déclaration de la Commission affirmant que « l'UE fournit un cadre et propose des instruments pour gérer efficacement les questions fiscales transfrontalières » ! [7]

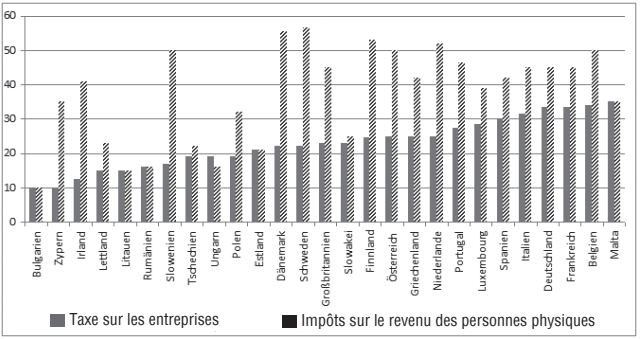
Parallèlement à cet « oubli » du principe de l'impôt progressif dans la politique d'élargissement de l'UE, il n'y a eu aucune indication sur les exigences fiscales de l'État capitaliste moderne/en cours de modernisation ou sur la nécessité pour les nouveaux États membres de faire converger leurs fiscalités avec les normes qui caractérisent les États membres plus anciens, en particulier le niveau approximatif de la fiscalité en proportion du PIB néces-

5. Philipp Genschel, Achim Kemmerling & Eric Seils, « Accelerating Downhill : How the EU Shapes Corporate Tax Competition in the Single Market » [Accélérer la baisse : comment l'UE met en place la concurrence sur la fiscalité des entreprises dans le Marché unique], *Journal of Common Market Studies*, Vol. 49, Issue 3, 2011.

6. Özlem Onaran & Georgos Galanis, « Is aggregate demand wage-led or profit-led ?, National and global effects » [La demande agrégée est-elle pilotée par les salaires ou par les profits ? Effets nationaux et mondiaux], OIT, Genève, 2012.

7. ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/tax_fraud_evasion/role_of_the_eu/index_en.htm

Graphe 4.2 : Taux normal de l'impôt sur les sociétés et taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu des particuliers dans l'UE-27 2013.



Source : Commission européenne, Tendances de la fiscalité dans l'Union européenne 2013.

Tableau 4.1 : Les taux moyens d'imposition directe par les groupements régionaux européens.

Groupe de pays	Taxe sur les entreprises (moyenne)	Taux marginal supérieur pour l'impôt sur le revenu
EU-15	27.47	47.61
EU-27	22.8	37.37
EU-10 (PECO)	17.4	23
Pays baltes*	17	19.6
Balkans occidentaux**	10.8	11.6

* Estonie Lettonie, Lituanie

** Albanie, Bosnie-Herzégovine, FYR Macédoine, Monténégro, Serbie

Source : Tendances de la fiscalité dans l'Union européenne 2013.

saire pour maintenir/assurer la fourniture de biens publics (infrastructures physiques et sociales) qui sont la condition requise pour une société civilisée auto-suffisante et une économie productive.

Malgré quelques différences dans les taux de la fiscalité dans les États membres plus anciens, ils ont été voisins de 40 % ou plus du PIB jusqu'en 2000. Les États de l'UE-15 avaient, pour l'essentiel, déjà atteint avant cette date des niveaux pour la fourniture de biens publics considérablement plus élevés que les PECO. Les nouveaux États membres d'Europe du Sud (les anciennes dictatures de la Grèce, d'Espagne et du Portugal) avaient des taux d'imposition plus bas que la moyenne de l'UE-15 (les colonnes plus claires dans la figure 4.3 sont celles qui correspondent aux PECO). Ces résultats traduisaient moins les disparités dans les taux d'imposition nominaux – tous les trois avaient des taux marginaux pour l'IRPP et des taux de l'impôt sur les entreprises semblables à ceux d'autres membres de l'UE-15 – que la faiblesse de la gouvernance fiscale et de l'acceptation de l'impôt [8]. Dans les trois cas, la vulnérabilité due à un faible taux d'imposition était compensée par les transferts financiers des fonds structurels de l'UE et les bons taux de croissance économique qui ont accompagné la transition vers la démocratie. Après le déclenchement de la crise de 2008, cependant, cette vulnérabilité (voir la figure 4.3) est devenue évidente à cause des transferts plus drastiques associés aux plans de sauvetage des banques, et des conditions de l'austérité imposées par la troïka. La Grèce et le Portugal, avec l'Irlande, ne bénéficient pas de la masse critique de revenus qui auraient pu, ou bien leur permettre de financer de façon indépendante la gestion de la crise, ou

8. See Yiorgos Ioannidis, « The peculiar distributional character of the Greek taxation system (1995-2008) and the reform that never took place » [La dimension distributive particulière du système fiscal grec (1995-2008) et la réforme qui n'a jamais été faite], *Conference Paper*, EuroMemo Group, London, September 2013.

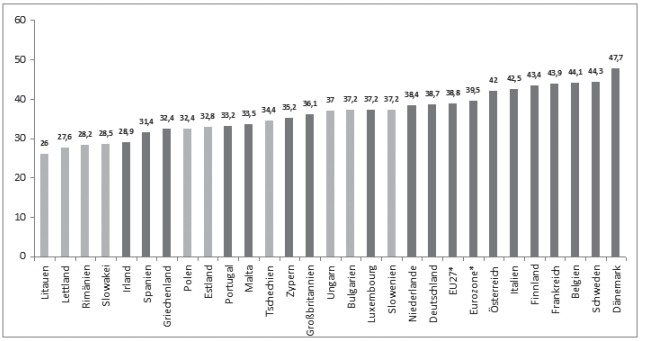
bien garantir au moins des flux de revenus à moyen terme pour tenir les spéculateurs à distance de leurs obligations.

Pour les PECO, le défi fiscal était sans doute plus redoutable dans leur processus de transition que pour les pays qui ont rejoint l'UE dans les années 1980, en particulier s'ils souhaitaient conserver un certain contrôle sur ce processus. Cela aurait signifié moderniser leurs infrastructures et leur appareil productif, pour les adapter aux conditions de concurrence sur le marché européen et mondial ET assurer suffisamment le bien-être de leurs citoyens pour gagner la fidélité (territoriale) d'une main-d'œuvre (généralement qualifiée) et éviter l'émigration à grande échelle. Cependant, dans le contexte d'un paradigme néolibéral dominant et d'un triomphalisme occidental complaisant envers la marchandisation, la réalité de la transition en Europe centrale et orientale s'est avérée tout à fait différente [9]. Ainsi, le pilote pour guider et soutenir la transition en Europe centrale et orientale n'a pas été un secteur public démocratiquement légitimé, mais le « marché » ou plutôt les grandes sociétés transnationales européennes, en particulier les sociétés financières. L'UE et ses États membres ont joué un rôle de facilitation plutôt que de direction, faisant obstacle à une transformation souveraine des États, en particulier par le maintien d'une hégémonie monétariste et l'imposition de restrictions arbitraires sur les emprunts souverains (Maastricht, Pacte de stabilité et de croissance), tout en encourageant une vaste privatisation à la fois des actifs productifs et des infrastructures – les entreprises d'Europe occidentale étant les principaux acheteurs. En l'absence de solides marchés

9. Joachim Becker & Rudi Weissenbacher, « Berlin Consensus and Disintegration. Monetary Regime and Uneven Development in the EU » [Consensus de Berlin et désintégration. Régime monétaire et développement inégal dans l'UE], in W. Dymarski, M. Frangakis & J. Leaman (eds.), *The Deepening Crisis of the European Union : The Case for Radical Change* [La crise de l'Union européenne s'approfondit : pour un changement radical], Poznan, 2013.

de capitaux nationaux, les PECO n'avaient guère d'autre choix que d'accepter la primauté du capital importé et l'internationalisation de leurs établissements bancaires [10].

Graphe 4.3 : Rapport recettes fiscales/PIB dans l'UE-27 en 2011, en %.



Source : Tendances de la fiscalité dans l'Union européenne 2013.

Le graphe 4.3 ci-dessus montre que tous les PECO avaient des taux d'imposition plus bas que la moyenne pondérée de l'UE-27 (38,8 %). À l'exception de la Slovénie, mais comme la Grèce, le Portugal et l'Irlande, aucun des 10 nouveaux États membres n'était en mesure de financer des programmes de gestion de la crise, même si les récessions en Europe centrale et orientale ont été beaucoup plus sévères que dans l'UE-15. De façon significative, ces pays n'ont pas été encouragés par la Commission de l'UE à prendre des mesures contre-cycliques. Tous les PECO, à l'exception de la Pologne (qui a échappé de justesse à la récession), ont reçu des mises en garde concernant les déficits excessifs alors que, souvent, leurs niveaux de déficit/dette

10. Voir Jan Toporowski, « Neo-Liberalism : The Eastern European Frontier » [« Néolibéralisme : la frontière est-européenne »], in Alfredo Saad-Filho & Deborah Johnston (eds.), *Neoliberalism : A Critical Reader* [dans *Néolibéralisme : une lecture critique*], London, 2005.

étaient bien inférieurs à ceux de l'UE-15 [11]. La Commission a adopté un point de vue tout à fait différent devant les mesures de relance adoptées par les principaux États de l'UE-15 après octobre 2008 affirmant – à tort [12] – jouer un rôle de coordination dans ce processus [13]. En plus de révéler l'échec complet de l'architecture de la politique macro-économique de l'UE, la crise a montré l'échec historique de la Commission et du Conseil qui n'ont su ni obtenir un degré suffisant d'harmonisation des systèmes de fiscalité directe des États membres ni éviter l'érosion asymétrique de la situation financière dans l'Union, comme en témoignent les disparités colossales dans les cultures fiscales, les ratios de recettes et les ambitions en matière de fiscalité depuis l'élargissement.

Enrayer la fragmentation et les conflits en Europe grâce à l'harmonisation de la fiscalité

Du fait de toute la rhétorique des cinq dernières années sur la « guerre » contre les paradis fiscaux et l'évasion/évitement fiscal par les entreprises et les particuliers – traduite par les propositions concrètes mentionnées ci-dessus – la conception politique de base de la Commission et du Conseil

11. Jeremy Leaman, « The size that fits no-one : European Monetarism reconsidered », in Eduardo Chiti, Agustín José Menéndez & Pedro Gustavo Teixiera (eds.), *The European Rescue of the European Union ? The Existential Crisis of the European Union* [« Ce qui ne convient à personne : le monétarisme européen doit être reconsidéré » *in Le sauvetage européen de l'UE ? La crise existentielle de l'UE*], Oslo, 2012.

12. La Commission n'a guère fait plus que réunir quelques sommets ; il n'y a pas eu d'initiatives, cohérentes, à l'échelle européenne, pour harmoniser la gestion de la crise dans les 27 États membres.

13. Jeremy Leaman, « Weakening the Fiscal State in Europe. The European Union's Failure to Halt the Erosion of Progressivity in Direct Taxation and its Consequences », in : Chiti, Eduardo, Agust.n Jos. Men.ndez & Pedro Gustavo Teixiera (eds.), The European Rescue of the European Union ? The Existential Crisis of the European Union [Affaiblir l'État fiscal en Europe. L'échec de l'UE devant l'érosion de la progressivité de l'impôt direct et ses conséquences » in *Le sauvetage européen de l'UE ? La crise existentielle de l'UE*], Oslo, 2012.

est restée profondément imprégnée par l'esprit du néolibéralisme et le rejet constant d'un État acteur. Le rapport annuel de l'UE sur les tendances de la fiscalité affirme à plusieurs reprises que « l'UE reste une zone d'imposition élevée » [14], ce qui impliquerait que la convergence vers le bas, c'est-à-dire vers les taux japonais, américain et australien, rendrait l'Europe plus compétitive et stimulerait son potentiel de croissance. Les assertions de ce genre confirment que, sur le plan institutionnel, l'UE reste sous l'emprise du dangereux mythe néolibéral selon lequel un taux d'imposition élevé serait un obstacle à la croissance et à la prospérité. Comme le Tax Justice Network et d'autres l'ont montré, les taux d'imposition élevés (comme dans les pays scandinaves) n'ont aucunement étouffé la croissance et l'innovation [15]. La crise actuelle confirme amplement la fragilité des États avec des taux d'imposition faibles et leur forte dépendance des capitaux importés.

Au cours des cinq dernières années de mauvaise gestion de la crise, les déterminants sous-jacents des multiples crises de l'Europe n'ont pas été traités et il n'y a pas eu de réformes significatives de la politique budgétaire, ni au sein de la zone euro, ni dans l'Union européenne plus largement. La catastrophe du Pacte budgétaire prolonge la subordination budgétaire des États membres à des limites arbitraires pour le déficit et pour la dette, tout en ne faisant rien pour arrêter et inverser la tendance à la divergence économique à la fois dans l'UE-17 et dans l'UE-27.

14. Commission européenne, *Tendances de la fiscalité dans l'Union européenne*, 2013, p. 21 & 23.

15. N. Shaxson & E.M O'Hagan, « Mythbusters : A competitive tax system is a better tax system » [À bas les mythes : un système fiscal compétitif est un système fiscal meilleur], Tax Justice Network, 2013, et www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/TJN_NEF_130418_Tax_competition.pdf ; voir aussi : ITEP, « States with "High Rate" Income Taxes are Still Outperforming No-Tax States » [Les États avec des taux élevés pour l'impôt sur le revenu sont toujours des États performants], Washington D.C., 2013 at www.itep.org/pdf/lafferhighrate.pdf

Sans convergence budgétaire et sans renforcement des finances publiques, le projet européen est condamné et, avec lui, la possibilité d'un agenda social véritablement transformateur. Les mesures qui sont nécessaires pour atteindre les bases fiscales du progrès social et de la civilisation véritable en Europe, et pour éviter la concurrence fiscale du chacun pour soi, le braconnage fiscal et les attitudes de francs-tireurs, peuvent être résumées comme suit :

1. Tous les États de l'Europe devraient respecter le principe de l'imposition progressive en tant que fondement d'une distribution plus équitable des revenus au sein des États et entre les États.
2. Il devrait y avoir une harmonisation approximative des échelles de progression, des abattements de base et des taux marginaux, à la fois à la base et au sommet de ces échelles pour l'impôt sur le revenu des personnes.
3. Il devrait y avoir une correspondance plus étroite des taux de l'impôt sur les sociétés et des taux de l'impôt sur le revenu déclaré pour les entreprises non constituées en sociétés, pour éviter les transferts de revenus et de profits et assurer une contribution équitable du capital aux biens publics qui profitent à tous les agents économiques.
4. Il devrait y avoir un système coordonné pour la fiscalité des entreprises avec une version renforcée de l'ACCIS déjà proposée, pour empêcher que continue l'exploitation par les sociétés transnationales des possibilités d'évasion fiscale qui réduisent considérablement leurs taux marginaux effectifs d'imposition, leur donnant des avantages concurrentiels déloyaux et entraînant d'importantes pertes de recettes fiscales.
5. Tous les États membres devraient s'engager à la transparence et à l'échange d'informations automatique sur les revenus des particuliers et des entreprises. Les initiatives législatives déjà approuvées par le Parlement européen sur la directive sur la fiscalité de l'épargne et une assiette commune consolidée devraient être accélérées d'urgence. L'ACCIS devrait être mise en œuvre, avec des rapports combinés et

pays par pays, pour faciliter un système « unitaire » complet de la fiscalité des entreprises [16].

6. Les possibilités d'évasion fiscale dans les paradis fiscaux européens et d'outre-mer doivent être éliminées, ainsi que l'utilisation généralisée de sociétés écrans virtuelles par le secteur des services financiers.

7. La tendance vers une plus grande dépendance à l'égard d'une fiscalité indirecte régressive doit être stoppée, pour un meilleur équilibre entre la fiscalité directe progressive et les impôts sur la consommation.

8. La dynamique destructrice de la concurrence fiscale en Europe doit être éliminée dans l'intérêt de la solidarité et pour mettre en place des cadres de gouvernance durables. Une communauté d'intérêts et de valeurs partagés ne peut pas tolérer l'existence de « francs-tireurs » fiscaux qui préfèrent les bases d'imposition d'autres juridictions ou ne respectent pas les normes en vigueur pour la fiscalité. Les niveaux exceptionnellement bas de l'impôt sur les sociétés dans plusieurs pays européens défient les principes de solidarité requis dans un groupe étroitement intégré de nations.

La fiscalité – la fiscalité directe notamment – est un véhicule clé pour réduire les disparités de revenus et de richesse et faire bénéficier tous les citoyens de la sécurité sociale. Il est également le fondement d'une culture de la solidarité sociale, qui reconnaît à la fois la nécessité du financement et de l'entretien collectifs des biens publics et l'intérêt de l'équité sociale, de l'égalité des chances, des charges et des récompenses partagées comme garantie de ce que Wendell Holmes a appelé à juste titre la « civilisation » [17].

16. Sol Picciotto, « Is the International Tax System Fit for Purpose, Especially for Developing Countries ? », International Centre for Tax and Development [Le système fiscal international est-il adapté, en particulier pour les pays en développement ?, Centre international pour la fiscalité et le développement], Working Paper 13, 2013.

17. Oliver Wendell-Holmes, ancien juge associé à la Cour suprême des États-Unis, aurait dit : « J'aime payer des impôts. Avec eux j'achète la "civilisation" », cité par *Government is Good*, http://www.governmentisgood.com/articles.php?aid=17

5. Emploi et politique sociale

L'aggravation de l'impact social de la crise financière

L'UE est entrée dans sa cinquième année de crise économique soutenue et profonde, suivie d'une augmentation sans précédent du chômage et de la pauvreté dans une grande partie de l'UE [1]. Il y a très peu de signes de reprise économique, à l'exception d'une croissance très modeste dans les pays riches du Nord. Même là, la reprise économique est très faible et rien n'indique que les fruits en seront partagés avec la majorité de la population. La part des salaires dans le PIB n'a cessé de diminuer dans plusieurs pays d'Europe du Nord. Les gouvernements de centre droit dans de nombreux pays ont légitimé leurs programmes d'austérité, les coupes imposées dans les dépenses publiques et la suppression des normes de salaires et de niveau de vie en faisant valoir à tort que les budgets devaient être équilibrés pour éviter une crise du style de celle vécue par la Grèce et l'ajustement qui a suivi.

Les chiffres du chômage donnent des indications importantes sur l'ampleur de la crise sociale. Selon les derniers chiffres, le nombre de chômeurs dans l'UE-27 s'élevait à 26 millions dont 19 millions dans l'UE-17 (la zone euro) [2].

1. Une étude récente d'Eurofound montre une augmentation globale et multidimensionnelle des inégalités depuis la crise. Eurofound, *Troisième Enquête européenne sur la qualité de vie 2012. Impacts de la crise*, Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg, 2013.

2. Les chiffres de ce chapitre sont tirés d'Eurostat, Statistiques de distribution de revenu, 2013 ; Eurostat, Développements récents en matière de chômage au niveau européen et des États membres, 2013.

Ils constituaient 12 % de la force de travail. Plus alarmant est le nombre – et le pourcentage – des chômeurs âgés de moins de 25 ans. Dans l'UE-27, les jeunes chômeurs étaient 5,7 millions, dont 3,6 millions dans la zone UE-17. Ces chiffres représentent environ 23 % (près d'un sur quatre) de la jeunesse dans ces zones. Ces taux de chômage globaux sont certes élevés, mais ils cachent une grande diversité dans l'UE, comme le montre le tableau 1.1. Comme indiqué au chapitre 1, l'UE a consacré six milliards d'euros à la lutte contre le chômage des jeunes, mais ce sera insuffisant au regard de l'ampleur du problème. L'augmentation de la pauvreté a constitué une autre conséquence sociale de la crise financière. Sont considérés comme menacés de pauvreté ceux qui disposent de moins de 60 % du revenu médian. L'UE estime ainsi que 16,4 % de la population de l'UE-27 étaient menacés de pauvreté en 2010, avec quelques variations entre les différents pays. Les taux de pauvreté sont les plus élevés dans les États membres d'Europe du Sud et de l'Est, où une personne sur cinq est menacée de pauvreté, à comparer avec 10 % aux Pays-Bas et en Norvège. Il est important de souligner que, bien que les États-providence plus développés d'Europe du Nord puissent offrir une meilleure protection sociale que les pays du Sud comme la Grèce, c'est dans les pays périphériques frappés par la crise que les conditions sociales se sont le plus dégradées.

Les dernières données montrent une forte augmentation de la pauvreté. Dans l'UE-27, la pauvreté affecte 24 % de la population, soit un quart (voir le tableau 5.1). Cela a été relevé par le récent rapport de la Fédération internationale des Sociétés de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge (FICR). Il montre un recours accru aux centres locaux des sociétés membres dans l'UE pour la nourriture et les soins, en particulier dans les pays en crise du Sud et de l'Est [3].

3. Fédération internationale des Sociétés de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge, *Think differently, Humanitarian impacts of the economic crisis in Europe* [Penser différemment. Impacts humanitaires de la crise économique en Europe], Genève, 2013.

Le chômage est étroitement lié à la pauvreté. En 2010, 45 % des chômeurs dans l'UE-27 étaient menacés de pauvreté. Mais l'emploi n'a pas été une garantie, 8,4 % de la population ayant un emploi dans l'UE-27 étant également menacés de pauvreté. Les personnes âgées sont un autre groupe à risque. En 2010, 14 % des retraités étaient menacés de pauvreté dans l'UE-27, mais les taux étaient beaucoup plus élevés à Chypre (41 %) et en Bulgarie (30 %).

Les ambitions de la politique sociale inscrites dans le programme *Europe 2020* sont à la fois limitées et contradictoires au vu de la trajectoire actuelle des coupes budgétaires à l'échelle de l'Europe. Même les objectifs modestes d'une participation au marché du travail de 75 % pour les 20-64 ans, d'une réduction des taux d'abandon scolaire à moins de 10 %, d'une augmentation de la proportion de jeunes entrant dans l'enseignement supérieur à 40 % et d'une réduction de 20 millions du nombre de personnes menacées de pauvreté apparaissent de plus en plus inaccessibles. Les propres enquêtes de la Commission [4] montrent que 40 millions de personnes dans l'UE souffrent de niveaux sévères de privation. 80 millions vivent en dessous du seuil de pauvreté (moins de 60 % du revenu médian) ; en 2010 déjà, 115 millions furent jugées menacées de pauvreté, dont 27 millions d'enfants [5]. L'objectif *Europe 2020*, sortir 20 millions de personnes de la menace de pauvreté, en laisserait encore 95 millions. C'est un niveau inacceptable de privation sociale dans la région la plus riche du monde.

Les conditions de travail des précaires

La crise financière et le ralentissement économique qui a suivi ont fait pencher la balance encore plus en défaveur du travail. La flexibilité du travail et la déréglementation des marchés du travail étaient à l'ordre du jour de l'UE bien

4. Commission européenne, *Les objectifs d'Europe 2020*, 2011.

5. Eurostat, « Population et conditions sociales », Statistiques en bref, Bruxelles, Eurostat, 9/2012.

Tableau 5.1 : Taux de risque de pauvreté ou d'exclusion sociale par groupe d'âge, 2011 (en pourcentage de population dans chaque catégorie).

	Total	Enfants (10-17)	Adultes (18-64)	Seniors (65 ans et plus)
Eurozone	22.6	24.9	23.2	18.2
EU-27	24.2	27.0	24.3	20.5
Belgique	21.0	23.3	20.0	21.6
Bulgarie	49.1	51.8	45.2	61.6
Rép. tchèque	15.3	20.0	15 .1	10.7
Danemark	18.9	16.0	20.5	16.6
Allemagne	19.9	19.9	21.3	15.3
Estonie	23.1	24.8	24.2	17.0
Irlande	-	-	-	-
Grèce	31.0	30.4	31.6	29.3
Espagne	27.0	30.6	27.1	22.3
France	19.3	23.0	20.1	11.5
Italie	28.2	32.3	28.4	24.2
Chypre	23.5	21.8	20.8	40.4
Lettonie	40.1	43.6	40.9	33.2

Lituanie	33.4	33.4	33.6	32.5
Luxembourg	16.8	21.7	17.6	4.7
Hongrie	31.0	39.6	31.7	18.0
Malte	21.4	25.8	20.1	21.5
Pays-Bas	15.7	18.0	17.0	6.9
Autriche	16.9	19.2	16.2	17.1
Pologne	27.2	29.8	27.0	24.7
Portugal	24.4	28.6	23.2	24.5
Roumanie	40.3	49.1	39.0	35.3
Slovénie	19.3	17.3	18.7	24.2
Slovaquie	20.6	26.0	20.6	14.5
Finlande	17.9	16.1	18.0	19.8
Suède	16.1	15.9	15.4	18.6
Royaume Uni	22.7	26.9	21.4	22.7
Islande	13.7	16.6	14.3	4.5
Norvège	14.6	13.0	15.9	11.4
Suisse	17.2	18.9	13.9	28.3
Croatie	32.7	32.2	32.5	34.0

Source : Eurostat (novembre 2013).

avant la crise. Cela fait dix ans déjà que le Parlement européen n'a plus discuté d'aucune nouvelle législation sociale. Il semble maintenant y avoir même un recul par rapport aux normes d'emploi établies dans le passé : par exemple, la Fédération européenne des travailleurs du bâtiment et du bois rapporte que les ministres du Travail de l'UE n'ont pas réussi à s'entendre sur l'application effective de la directive sur les travailleurs détachés. La crise financière et la récession continue ont renforcé la tendance à multiplier les contrats flexibles et d'autres changements dans les conditions de travail, qui ont grandement affaibli la position de négociation des travailleurs vis-à-vis du capital.

Il n'existe aucune définition faisant l'accord pour le travail précaire. Mais selon une étude récente, les principaux indicateurs sont : « [...] *l'incapacité des individus à faire valoir leurs droits, l'absence de protection sociale, la santé et la sécurité mises en danger et le travail ne fournissant pas un revenu suffisant pour permettre aux gens de vivre décemment. L'insécurité est un autre élément clé de la précarité. Elle englobe l'incertitude dans le travail, l'insuffisance de revenu, le manque de protection contre le licenciement, une durée inconnue de l'emploi et l'incertitude sur l'emploi futur.*

Un autre facteur qui a favorisé le travail précaire était la question du manque de qualifications ou une inadéquation entre les qualifications des travailleurs et ceux requis là où des emplois sont disponibles. Ainsi, la question n'est pas seulement celle de la sous-qualification, mais de plus en plus, dans une Europe dont les citoyens ont peut-être des qualifications formelles plus élevées que jamais, de la surqualification par rapport aux emplois proposés. » [6]

6. S. McKay, S. Jefferys, A. Paraksevopoulou & J. Keles, *Study on Precarious work and social rights* [Étude sur le travail précaire et les droits sociaux]. Étude réalisée pour la Commission européenne (VT/2010/084). Working Lives Research Institute, Faculty of Social Sciences and Humanities, London Metropolitan University, EU-Study Precarious Work Survey of 2010, 2012, p. 8-9.

La Fédération internationale de la métallurgie énumère succinctement les caractéristiques du travail précaire [7] :
– Embauche directe avec contrats de travail temporaires ;
– Embauche par le biais d'agences d'emploi ou d'intermédiaires ;
– Externalisation de fonctions à d'autres entreprises ;
– Contrats de travail individuels en tant que faux « indépendants » ;
– Utilisation abusive du système des stages ;
– Emploi déguisé sous la forme de contrats de formation ;
– Astreintes/embauches à la journée ;
– Travail à temps partiel illégal ou imposé ;
– Travail à domicile.

En 2010, l'Enquête européenne sur les conditions de travail a relevé que 80 % des contrats de travail dans l'UE-27 étaient de durée indéterminée, 20 % ou un cinquième des travailleurs sous contrat étant dans une situation différente [8]. Il ne s'agit pas toujours de conditions précaires, mais des études récentes ont confirmé non seulement la situation précaire de cette grande cohorte de travailleurs, mais aussi une aggravation de la situation. Le travail de courte durée est un autre indicateur de la précarité. Le nombre de travailleurs à temps partiel dans l'UE-15 a augmenté de 30 % (680 000 en 2006 et 980 000 en 2012) [9]. La situation est similaire si l'on considère la proportion de travailleurs avec des contrats à durée indéterminée. McKay *et al.* montrent qu'en 2010, seulement 57 % des travailleurs en Grèce, 61 % en Irlande et 68 % en Espagne étaient en CDI, à mettre en rapport avec les 80 % de CDI et les 20 % de CDD pour l'ensemble de l'UE-27.

Il y a aussi une dimension de genre dans la précarité : les femmes sont plus touchées que les hommes. La crise

7. Confédération syndicale internationale (CSI), *Vivre dans l'insécurité économique : les femmes et le travail précaire*, 2011.
8. McKay *et al., op. cit.*
9. Statistiques du Travail de l'OCDE 2013.

a accéléré le processus du travail informel, en particulier dans les secteurs où les femmes sont sur-représentées. Il est difficile d'obtenir des chiffres plus récents pour la population travaillant dans des conditions précaires, en raison de l'absence de définition unique de la précarité dans l'UE, mais si on prend comme indicateurs le travail de courte durée et le travail à temps partiel, il est clair que la précarité à augmenté depuis la crise. Selon une étude de la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie, le travail à temps partiel a augmenté dans tous les pays de l'UE-27 entre 2007 et 2011, à l'exception de la Pologne, tandis que le travail à temps partiel imposé a augmenté dans la plupart des pays, et de manière spectaculaire en Grèce, en Irlande, en Espagne et en Italie [10]. Le rapport de la Fédération internationale des Sociétés de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge (FICR) fournit de nombreuses preuves montrant que le travail précaire se répand dans l'UE avec des effets particulièrement dévastateurs dans les pays en crise d'Europe du Sud [11].

Dans de nombreux pays, le travail à temps partiel ou temporaire ne permet pas de cotiser à la Sécurité sociale, ce qui en retour empêche l'accès aux prestations. McKay *et al.* notent que la croissance des contrats de travail atypiques à travers l'UE a conduit à l'exclusion de nombreux travailleurs du bénéfice des prestations sociales.

Que faut-il faire ?

Comment combattre cette tendance à l'augmentation de la pauvreté et de la vulnérabilité ? À court terme, les instances de l'UE doivent changer les règles et les contraintes financières qui ont eu des conséquences

10. European Foundation for the Improvement of Living conditions, *Impact of the crisis on working conditions in Europe* [L'impact de la crise sur les conditions de travail en Europe], 2013.

11. Fédération internationale des Sociétés de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge, *op. cit.*

sociales si désastreuses. Il convient de noter que l'impact social des politiques de stabilisation et d'ajustement ne font pas partie des programmes « d'aide financière » de l'UE, ni de ceux de la *Task force* qui a été créée pour fournir une assistance technique au gouvernement grec [12]. Il est impératif que des organes de l'UE comme la Direction générale de l'Emploi, des Affaires sociales et de l'Inclusion, dont l'expertise est très riche sur les questions sociales telles que la pauvreté et le chômage, soient directement impliqués dans l'évaluation des programmes d'austérité, avec un mandat spécifique. L'utilisation des fonds structurels pour renforcer les programmes d'austérité doit cesser. Ce sont les besoins sociaux, et non la conformité avec les programmes « d'assainissement budgétaire », qui devraient déterminer les dépenses.

La D.-G. Emploi a promu un programme utile pour fournir une expérience de travail ou de la formation pour les jeunes chômeurs. Ce programme doit être financé de façon adéquate, comme le sont des interventions similaires pour aider les chômeurs et soulager la pauvreté. Dans un second temps, et en consultation avec les organismes nationaux et les institutions internationales, l'UE devrait fournir un soutien d'urgence dans certains domaines clés tels que les soins et la santé, pour aider les pays en crise à court et moyen terme [13]. À cet égard, la FICR et ses organisations membres peuvent fournir des informations et un soutien précieux.

12. Union européenne, *Aide financière à la Grèce. Commission européenne, Affaires financières et économiques*, 2013 : « *Le but du groupe de travail est d'identifier et de coordonner l'assistance technique dont la Grèce a besoin pour mettre en œuvre le programme d'ajustement UE/FMI et accélérer l'utilisation des fonds de l'UE. Son travail se concentre sur la croissance économique, la compétitivité et l'emploi, et il fournira des rapports d'étape trimestriels* » aux autorités grecques et à la Commission européenne. Le Groupe de travail est basé à Bruxelles avec un bureau à Athènes.

13. L'existence de pénuries de médicaments en Grèce est révélatrice de la mauvaise gestion de la crise financière et de son impact social sur les citoyens de l'UE.

Mais l'impact de la crise ne se limite pas au court terme : la menace pour les populations de l'UE est dans le fait que la croissance à long terme pourrait être compromise dans la plupart des pays en crise pendant une période prolongée. Avec les politiques macro-économiques procycliques actuelles on peut être certain que les niveaux de privation vont augmenter plutôt que diminuer. Il faut donc une approche radicale et différenciée pour les finances publiques et le renforcement des programmes sociaux pour prévenir la fragmentation et une re-marchandisation de l'offre de services publics.

Au-delà des mesures immédiates, il est nécessaire de donner force de loi à un ensemble totalement différent de valeurs, avec une priorité aux droits sociaux des citoyens de l'UE et non aux règles de la concurrence et aux contraintes budgétaires, en exigeant de tous les États membres qu'ils améliorent les conditions sociales parallèlement au développement économique. L'idée d'un contrat social entre les citoyens et l'État doit être placée au centre des politiques économiques et sociales au niveau européen, afin non seulement d'atténuer mais d'éliminer l'impact social négatif de la crise, et d'avancer vers une Europe plus équitable, démocratique et prospère.

6. Politique industrielle

Pendant et après la crise. La nécessité d'une politique industrielle pour en sortir

L'ouverture d'un débat sur la politique industrielle en Europe et en particulier dans l'Union européenne est une tâche urgente. Les obstacles politiques sont en effet énormes et des changements majeurs seront nécessaires pour la mettre en œuvre. Mais les résultats de ces efforts pourraient être très importants – mettre fin à la récession, créer de nouveaux emplois avec de bons salaires et/ou permettant d'échapper à la pauvreté là où ils sont le plus nécessaires, une plus grande cohésion de l'UE et de l'action publique, des progrès vers une transformation écologique de l'Europe, plus de démocratie dans la prise de décision économique.

La voie de sortie de la crise en Europe dépendra des forces qui détermineront la refonte de l'économie. Les acteurs industriels dominants, à l'heure actuelle, sont les grandes entreprises avec des systèmes transnationaux de production. Elles sont sous pression pour donner la priorité à la maximisation du profit à court terme imposée par les investisseurs financiers. La plupart des stratégies des grandes entreprises ne remettent pas en question le modèle industriel traditionnel basé sur les technologies et les techniques de production avec un impact environnemental fort et elles préfèrent être seules responsables, sinon être soutenues activement par les pouvoirs politiques, pour l'élaboration et la mise en œuvre de leurs stratégies. Cela

est vrai en dépit des campagnes qui visent à promouvoir la durabilité sociale et environnementale des entreprises.

Si les décisions sont laissées aux grands acteurs économiques, les conséquences de la crise en Europe sont susceptibles d'être marquées par une perte permanente de capacités de production et d'emplois ; par une diminution de la capacité à développer de nouvelles technologies et activités économiques ; et par une structure industrielle plus internationalisée et plus polarisée, avec un niveau élevé de concentration dans les mains de quelques entreprises au sein des industries, tant au niveau mondial qu'au sein de l'Europe. Le défi pour surmonter la crise et construire une économie plus « verte », globalement plus juste, représente une opportunité pour orienter le changement économique dans un sens plus désirable et durable. Les outils pour la réalisation de ce changement semblent être simples, bien connus et efficaces : des politiques industrielles et de l'innovation. Dans de nombreux pays européens, ces politiques ont façonné le développement très réussi de la production industrielle des années 1950 aux années 1970. Dans les nouveaux pays industriels, elles unissent les efforts publics et privés pour développer les connaissances, acquérir des technologies, investir dans de nouvelles activités et élargir les marchés étrangers.

L'exemple des pays européens dans lesquels des entreprises compétitives à l'échelle mondiale, technologiquement avancées, de taille moyenne, constituent un moteur important de l'innovation industrielle (Allemagne, Autriche, Danemark, Finlande, Pays-Bas et Suède) montre que la création et le développement des structures de production qui facilitent une concurrence orientée vers la production et l'innovation continue est possible. Les politiques actuelles, imposées par l'UE et les gouvernements nationaux, visent une croissance par l'offre où l'une des principales solutions au « manque de compétitivité » est une « dévaluation interne », tirant les prix et les salaires vers le bas par des mesures d'austérité. Une telle

approche déstabilise davantage les économies en retard de la « périphérie » européenne, les poussant plus loin dans la dépression. L'alternative est une politique industrielle volontariste qui pourrait aider à sortir de la crise, réduire les déséquilibres au sein de l'Europe et conduire à un développement de long terme, socialement et écologiquement soutenable dans les régions et les États membres.

Pourquoi la politique industrielle préconisée par la Commission européenne est insuffisante et mal orientée

La politique industrielle a longtemps joué un rôle marginal dans les politiques de l'UE, en partie dû au discrédit dans lequel les modèles corporatiste (comme dans la Communauté européenne pour le charbon et l'acier) ou étatiste (la « planification » française) étaient tombés depuis la crise du modèle fordiste de développement dans les années 1970. Cependant, un nouveau débat est en train d'émerger sur le rôle de la politique, des institutions européennes et des gouvernements des États membres dans l'élaboration de la dynamique industrielle sur le marché européen et, en améliorant la compétitivité, sur le renforcement du rôle global de l'UE.

Les politiques de l'Union européenne sur l'évolution de la compétitivité économique et les activités de « sécurité » sont maintenant encadrées par la stratégie *Europe 2020*, approuvée en juin 2010 par le Conseil européen. Elle fournit le nouveau cadre de la politique économique en Europe, remplaçant une stratégie de Lisbonne officiellement « améliorée » qui était censée inspirer les politiques européennes au cours de la décennie précédente.

Dans la stratégie de Lisbonne, l'UE s'était fixé l'objectif de « *devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande*

cohésion sociale ». Une stratégie économique globale avait été annoncée : « *préparer la transition vers une société et une économie fondées sur la connaissance, au moyen de politiques répondant mieux aux besoins de la société de l'information et de la R&D, ainsi que par l'accélération des réformes structurelles pour renforcer la compétitivité et l'innovation et par l'achèvement du marché intérieur ; moderniser le modèle social européen en investissant dans les ressources humaines et en luttant contre l'exclusion sociale ; entretenir les conditions d'une évolution saine de l'économie et les perspectives de croissance favorables en dosant judicieusement les politiques macro-économiques.* »

La stratégie *Europe 2020* s'inscrit dans cette même trajectoire en identifiant trois priorités : une « croissance intelligente », une économie fondée sur la connaissance et l'innovation ; une « croissance durable », une économie renouvelable, plus verte et plus compétitive ; une « croissance inclusive », une économie créatrice d'emplois, de cohésion sociale et territoriale. En 2020, l'UE est censée atteindre cinq « grands objectifs » à travers un large éventail d'actions au niveau national et de l'UE, mais les outils de politiques spécifiques pour réaliser ces objectifs semblent limités. Huit initiatives « phares » sont associées à des thèmes prioritaires pour la relance de l'Europe[1].

En octobre 2012, la Commission a adopté une autre communication sur la politique industrielle, une mise à jour de l'initiative phare de la politique industrielle : « Une industrie européenne plus forte au service de la croissance et de la relance économique ». Dans cette communication, la Commission a lancé un nouveau partenariat entre l'UE, ses États membres et l'industrie. Elle a concentré ses propositions sur quatre piliers :

1. Commission européenne, Communication de la Commission, *Europe 2020. Une stratégie pour une croissance intelligente, soutenable et inclusive*, 2010.

1. L'investissement dans l'innovation, avec un accent sur six domaines prioritaires à fort potentiel (les technologies de fabrication avancées pour une production propre ; les technologies clés génériques ; les bioproduits ; une politique industrielle, une construction et des matières premières durables ; des véhicules et des navires propres ; les réseaux intelligents) ;
2. De meilleures conditions de marché, à la fois dans le marché intérieur, avec une référence particulière aux biens, à l'esprit d'entreprise et la protection des droits de propriété intellectuelle, et sur les marchés internationaux ;
3. L'accès au financement et au capital, par une meilleure mobilisation et le ciblage des ressources publiques, y compris de la Banque européenne d'investissement, et en débloquant des fonds privés ;
4. Le développement du capital humain et des compétences, de manière à favoriser la création d'emplois et une meilleure anticipation et les investissements dans les compétences nécessaires pour promouvoir la compétitivité de l'industrie.

Ce partenariat a été lancé par la Commission en vue de favoriser une reprise de l'investissement industriel. Il est prévu un engagement commun de tous les acteurs européens de la politique industrielle pour inverser le déclin du rôle de l'industrie en Europe à partir de son niveau actuel d'environ 16 % du PIB à au moins 20 % du PIB en 2020.

Les politiques industrielles actuelles de l'UE ont cependant deux faiblesses fondamentales. La première réside dans l'approche de base, où les mécanismes du marché restent dominants, où les principaux acteurs de l'industrie ne sont pas contestés et où les priorités politiques qui pourraient fournir une orientation de long terme pour les activités économiques ne sont pas identifiées. En particulier, il existe trois questions trop négligées en matière de politique industrielle européenne, sur lesquelles l'accent aurait dû être mis dans la perspective du Conseil européen en décembre 2013 :

– Le caractère ambivalent et dual de la dimension militaire de la politique industrielle ;
– Le mécanisme pour l'interconnexion en Europe lié à la stratégie *Europe 2020*-Initiative obligations de projet (*eurobonds*) ;
– Les négociations avec les parties prenantes spécifiques sur les buts et les objectifs poursuivis par la stratégie industrielle dans le moyen et long terme.

Ces trois questions sont importantes pour le développement global de l'UE, sa compétitivité et son rôle mondial. Elles sont également importantes pour l'approche de l'UE à l'égard de la financiarisation, ainsi que de la question des « vitesses différentes » et aux processus de « périphérisation » de l'UE.

Il existe plusieurs questions non traitées, et donc sans réponse :
– La distorsion imposée par les dépenses militaires, à la fois sur le développement des capacités productives (en détournant des connaissances et des capacités technologiques d'autres tâches urgentes, liées à la paix) et sur la structure de la politique internationale (en donnant une importance excessive aux capacités militaires) ;
– L'orientation néomercantiliste du modèle de développement de l'UE, qui néglige la nécessité du développement interne des pays concernés et qui met l'accent sur la possibilité d'importer des biens et services de partenaires commerciaux, au lieu de réaliser des synergies entre différents secteurs industriels au sein de l'UE ou même plus largement ;
– La tendance ancienne à la polarisation entre les régions, ainsi qu'entre les pays membres de l'UE, qui conduit à une concentration de la production industrielle dans certains pays et à une désindustrialisation destructrice dans beaucoup d'autres.

La deuxième grande faiblesse des politiques industrielles actuelles de l'UE est leur incapacité à changer les industries européennes. Elles manquent de ressources et

aucune ressource importante à l'échelle européenne n'a été mise à la disposition des États membres. Elles sont limitées par la priorité donnée aux politiques anti-trust et de marché ouvert (y compris les perspectives dangereuses de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et les États-Unis analysé au chapitre 7). Les politiques industrielles de l'UE manquent aussi d'un mécanisme adéquat de gouvernance, et les *lobbies* de l'industrie vont probablement continuer à influencer et dominer les résultats. L'absence de processus démocratiques et d'une participation plus large à la prise de décision est devenue une faiblesse majeure des actuelles tentatives de renouvellement de la politique industrielle européenne, dans laquelle la concurrence dérégulée sur les marchés est considérée comme la seule alternative aux modèles corporatistes et étatistes discrédités.

Un programme alternatif pour la politique industrielle européenne

Les décisions sur l'avenir de la structure industrielle en Europe doivent être ramenées dans le domaine public. Une nouvelle politique industrielle à l'échelle européenne est nécessaire pour dépasser les limites et les échecs des expériences passées, comme les pratiques de collusion entre les pouvoirs politique et économique, la lourdeur de la bureaucratie et le manque de responsabilité et d'initiative économiques.

Ces politiques devraient être transformatrices et sélectives. La prise de décision pour le choix des priorités doit être fondée sur des mécanismes démocratiques qui tiennent compte des différents intérêts sociaux, ouverts à la société civile et aux syndicats. Ils doivent mettre en place de nouvelles institutions et agents économiques, de nouvelles règles et des pratiques commerciales pour une mise en œuvre effective et efficace de ces politiques.

Il y a six grandes dimensions à retenir pour ce nouveau type de politique industrielle :

1. Sortir de la dépression actuelle nécessite une augmentation substantielle de la demande, qui pourrait être créée par un plan d'investissement public à l'échelle européenne pour la reconstruction socio-écologique.
2. Une approche proactive pour le développement industriel est nécessaire de toute urgence pour revenir sur les changements dans la structure économique de l'Europe qui ont résulté de l'obsession dominante de la compétitivité mondiale et la « sécurité », et de la perte importante de capacité industrielle après 2008, en raison de la crise.
3. Les activités économiques innovantes à grande échelle qui pourraient offrir de nouveaux produits et services utiles, et de nouvelles possibilités d'emploi, ne vont pas émerger spontanément. Une politique industrielle à l'échelle de l'UE est nécessaire pour créer de nouvelles activités économiques écologiquement durables, riches en connaissances, hautement qualifiées et avec des salaires élevés.
4. Les privatisations massives des dernières décennies doivent être revues. De nouvelles activités devraient être créées avec un soutien important du secteur public. La prise de décision doit être démocratisée et réorientée vers la durabilité sociale et écologique. Les priorités d'investissement devraient être fixées aux niveaux européen, national, régional et local afin de créer des emplois et de lutter contre la pauvreté, l'exclusion sociale et la destruction écologique. L'action publique devrait fournir une orientation et un soutien pour les activités du secteur privé, y compris le développement des compétences et des initiatives économiques, l'accès au capital et l'organisation de nouveaux marchés. Le secteur public pourrait également être sollicité pour produire directement des biens publics, tels que la connaissance, la qualité de l'environnement, le bien-être, l'intégration sociale et la cohésion territoriale.
5. Une nouvelle orientation vers un autre type de « sécurité » en rapport avec le désarmement, une plus grande cohésion et la réduction des déséquilibres au sein de l'UE et de chaque pays doivent être établies, en concentrant

l'action sur les pays de la « périphérie » et sur les régions les moins favorisées du « centre ». Les changements actuels dans la structure industrielle de l'Europe creusent un fossé croissant entre un « centre » relativement fort et une « périphérie » où une part importante de la capacité industrielle est en train de disparaître et où les déséquilibres au sein de l'UE (et dans chaque pays) continuent à s'approfondir en termes de connaissances de base, d'investissement, de commerce, d'emploi et de revenus.

6. Le besoin urgent d'une transformation écologique de l'Europe nécessite un outil politique nouveau. Faire de l'Europe une économie et une société durables – en réduisant l'utilisation des ressources et de l'énergie non renouvelables, en protégeant les systèmes écologiques et les paysages, en abaissant les émissions de CO_2 et autres, en réduisant les déchets et en généralisant le recyclage – va bien au-delà de l'émergence de nouvelles activités respectueuses de l'environnement. Il s'agit d'une transformation qui concerne l'économie et la société tout entières. Une nouvelle politique industrielle à l'échelle de l'UE pourrait fournir le cadre pour l'intégration des différents outils politiques nécessaires pour rendre l'Europe durable.

Les activités spécifiques qui pourraient être visées comprennent :
(a) La protection de l'environnement et la promotion des énergies renouvelables ;
(b) La production et la diffusion des connaissances, les applications des TIC et des activités basées sur la Toile ;
(c) La santé, le bien-être et les activités de soins ;
(d) Le soutien des initiatives visant à trouver des solutions socialement et écologiquement durables pour les problèmes alimentaires, la mobilité, la construction, l'énergie, l'eau et les déchets.

Des marchés publics de l'UE ouverts aux biens et services durables produits localement peuvent être extrêmement utiles pour la réalisation d'objectifs ciblés d'expansion à court terme, et des gains de productivité à long terme. La

nouvelle politique industrielle doit être décidée par l'Union européenne et, si nécessaire, au sein des institutions de la zone euro. C'est nécessaire afin de coordonner la politique industrielle avec les politiques macro-économiques, monétaires, budgétaires, commerciales, de la concurrence et les autres politiques à l'échelle européenne. C'est également nécessaire pour réaliser les « valeurs communes » dont se targue l'UE, donnant ainsi une pleine légitimation à l'action publique au niveau européen pour influencer ce qui est produit, et la manière de produire. Des changements majeurs sont nécessaires dans la réglementation actuelle de l'UE, en particulier ce qui interdit à l'action publique de « distordre » le fonctionnement des marchés. L'expansion des activités économiques que les marchés sont incapables de développer devrait devenir un objectif explicite de l'UE. Le niveau de l'UE est également crucial pour le financement de politiques de développement durable. Comme celles-ci sont susceptibles de se heurter à l'opposition de certains pays de l'UE, une politique de l'UE « à géométrie variable » pourrait être envisagée, en agissant efficacement sans les pays qui ne souhaitent pas participer.

Une intégration étroite doit être établie entre la dimension européenne, assurant la cohérence des politiques, des priorités globales et du financement, la dimension nationale, où des agences publiques doivent exister, et les dimensions régionales ou locales, où les acteurs publics et privés spécifiques doivent être impliqués dans les tâches complexes associées au développement de nouvelles activités économiques.

Les institutions existantes peuvent être rénovées et intégrées dans une telle nouvelle politique industrielle, y compris, au niveau de l'UE, les Fonds structurels et la Banque européenne d'investissement (BEI). Toutefois, leur mode de fonctionnement doit être adapté aux différentes exigences formulées ici. Alors qu'à court terme, l'adaptation des institutions existantes est le moyen le plus efficace de procéder, à plus long terme une institution dédiée, soit une Banque euro-

péenne d'investissement public, soit une Agence européenne de l'industrie, est nécessaire, en cohérence avec l'objectif de remodeler les activités économiques en Europe.

Un système devrait être créé où les gouvernements de l'UE et le Parlement européen se mettraient d'accord sur les lignes directrices et le financement de la politique industrielle, et demanderaient à la Commission européenne de mettre en œuvre des outils appropriés et des mécanismes de dépenses. Cela pourrait se faire par un accord interinstitutionnel entre le Conseil, le Parlement et la Commission. Dans chaque pays, une institution spécifique – une existante, ou une nouvelle, ou une banque nationale d'investissement public, ou une agence industrielle nationale – devrait assumer un rôle de coordination dans la mise en œuvre des politiques industrielles au niveau national, en interaction avec le système national d'innovation, les acteurs politiques, le secteur financier, etc. Des agences, consortiums ou entreprises plus spécifiques, avec un statut souple, mais une forte orientation publique, pourraient être créés (ou adaptés à partir d'agences européennes existantes telles que le Cedefop) pour l'action aux niveaux local et régional et des initiatives dans des domaines particuliers. Les institutions aux niveaux national et local devraient prendre la responsabilité des décisions en matière de dépenses, identifier les entreprises privées à soutenir, les projets à développer, les nouvelles activités publiques nécessaires. Et elles devraient être soumises à un contrôle démocratique strict.

Les fonds pour une politique industrielle à l'échelle européenne doivent venir de ressources à ce niveau. Il est essentiel que les budgets publics nationaux en difficulté ne soient pas mis à contribution pour trouver des ressources supplémentaires et que la dette publique nationale ne soit pas augmentée. Différentes dispositions pourraient être envisagées. Comme suggéré par la confédération syndicale allemande DGB, « Un plan Marshall pour l'Europe »[2], des

2. Confédération des syndicats allemands DGB, *Un plan Marshall pour l'Europe*, décembre 2012.

fonds pourraient être levés sur les marchés financiers par une nouvelle agence publique européenne. La politique industrielle pourrait bénéficier des recettes d'un impôt sur la fortune à versement unique au niveau européen et de l'impôt sur les transactions financières nouvellement introduit ; ces revenus pourraient contribuer au paiement des intérêts des emprunts pour les projets estimés nécessaires mais qui ne sont pas rentables en termes de marché. Une alternative peut venir d'une réforme fiscale européenne plus profonde introduisant une taxe européenne sur les entreprises, ce qui éliminerait la concurrence fiscale entre les pays de l'UE. 15 % des recettes pourraient servir à financer la politique industrielle, l'investissement public, la production de connaissances et leur diffusion au niveau de l'UE ; le reste pourrait être transféré à la trésorerie des pays.

Pour les pays de la zone euro, le financement par les mécanismes de l'UEM pourrait être envisagé. Des euro-obligations pourraient être créées pour financer la politique industrielle ; une nouvelle Banque européenne publique d'investissement pourrait emprunter directement auprès de la BCE ; la BCE pourrait fournir directement des fonds pour la politique industrielle.

7. Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement UE/États-Unis

La compétitivité externe comme solution à la crise économique ?

Avec une croissance du PIB d'environ 2 % par an au cours de la période 2012-2013, la performance de l'économie mondiale est restée en dessous des moyennes à long terme depuis le début de la crise financière mondiale en 2007. En conséquence, la croissance du commerce mondial, qui avait été le double de la croissance du PIB au cours des 20 dernières années, a considérablement ralenti à environ 2,0 % en 2012. Une bonne partie de cette baisse de l'activité économique mondiale doit être attribuée à la crise économique dans l'UE. Les importations de l'UE en provenance du reste du monde n'ont repris que lentement après leur chute en 2009, tandis que les exportations de l'UE vers le reste du monde ont rapidement retrouvé leur dynamique. En conséquence, en 2012, l'excédent de la balance du commerce extérieur de l'UE qui était de 255 milliards d'euros (UE-27, échanges de biens et de services) a été multiplié par un facteur huit depuis 2008. Pour 2013, l'excédent devrait croître encore plus. Avec la stagnation de la croissance du commerce mondial, cette évolution de la situation économique extérieure de l'UE est remarquable. Tout d'abord, elle vient de la stagnation des importations de l'UE, en particulier dans les pays en crise. Deuxièmement, et c'est plus important encore, elle a à voir avec la forte croissance des exportations non seulement pour les pays traditionnellement orientés vers l'exportation autour de l'Allemagne, mais aussi pour les pays touchés par

la crise comme l'Espagne et la Grèce. L'Allemagne a une balance commerciale excédentaire de près de 140 milliards d'euros en 2012, ayant plus que doublé son excédent avec le reste du monde depuis 2008. Entre 2008 et 2012, les exportations hors de l'UE ont augmenté de 43 % en Espagne et de 146 % en Grèce [1].

Ces développements traduisent clairement les stratégies de résolution de la crise de l'UE, qui soulignent que la sortie de la crise économique exige une augmentation substantielle de la compétitivité extérieure de l'économie de l'UE. Le succès de l'Allemagne à l'exportation est devenu un exemple à suivre pour les pays touchés par la crise de l'UE. Cela est basé sur l'idée que la contraction de la demande interne par les politiques budgétaires d'austérité, en même temps qu'une forte réduction des salaires nominaux, permettra d'améliorer la structure des coûts pour les industries exportatrices de l'UE et donc d'avoir un impact positif sur les exportations nettes.

En réalité, l'augmentation des exportations nettes de l'UE a été facilitée par la forte croissance dans les pays émergents qui étaient les principaux pilotes de la croissance dans l'économie mondiale. Ainsi, par exemple, les exportations de l'UE vers l'Asie ont augmenté de plus de 30 % entre 2008 et 2011, contre un taux de croissance de 18 % pour le total des exportations hors de l'UE au cours de la même période. Toutefois, la tendance à la croissance dans les pays émergents a ralenti récemment, en particulier au Brésil, en Inde et dans une certaine mesure aussi en Chine ; il est donc très peu probable que les exportations de l'UE seront en mesure de croître au même rythme dans un proche avenir. L'accent mis par l'UE sur la croissance des exportations comme stratégie de résolution de la crise finira par rencontrer de graves difficultés.

1. Calculs des auteurs, toutes les données venant de la base de données de l'UE Ameco.

Afin de soutenir la vocation exportatrice de l'économie de l'UE, les efforts pour accroître l'accès au marché pour les entreprises de l'UE ont été renforcés par les politiques de commerce extérieur. Déjà avec la communication « Une Europe compétitive dans une économie mondialisée », d'octobre 2006, puis en 2010 avec « Commerce, croissance et affaires mondiales », la Commission européenne a montré une nette évolution dans sa politique commerciale, glissant du multilatéralisme à un recours renforcé aux accords bilatéraux. Dans une première phase, la Commission a cherché, d'une part, une progressive libéralisation qui va au-delà des obligations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ou des obligations découlant des accords bilatéraux existants (OMC + accords) ; d'autre part, elle a visé les pays ayant un fort dynamisme économique et mis en place des barrières commerciales contre les importations et les investisseurs de l'UE. Ainsi, l'UE a entamé des négociations avec quatre pays de l'ASEAN (Malaisie, Thaïlande, Singapour, Vietnam), les négociations avec Singapour étant les plus avancées. Un accord de libre-échange (ALE) historique a été conclu avec la Corée du Sud en 2011, alors que des ALE avec cinq pays d'Amérique centrale sont entrés en vigueur à la fin de 2013. L'UE et le Japon ont entamé des négociations formelles pour un ALE complet en avril 2013, alors que les négociations avec le Canada pour un accord de libre-échange bilatéral (CETA) étaient presque finalisées à la fin de 2013. Les négociations pour un accord sur l'investissement avec la Chine devraient débuter au début de 2014.

Le nombre croissant d'initiatives bilatérales a été récemment complété par l'annonce au début de 2013 que l'UE et les États-Unis étaient convenus d'entamer des négociations pour un ALE bilatéral, appelé Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP). Les négociations officielles ont débuté en juillet 2013. L'accord proposé n'est pas seulement destiné à réduire les droits de douane entre les deux plus grands blocs commerciaux de l'économie

mondiale. L'objectif premier est de se concentrer sur un ensemble très complet de questions et de règles de régulation, en vue de les démanteler et de les harmoniser dans des domaines tels que l'agriculture, la sécurité alimentaire, les normes pour les produits et les techniques, les réglementations sectorielles dans les services, la protection des droits de propriété intellectuelle et les marchés publics. En outre, la libéralisation et la protection des investissements seront des questions centrales. Les négociations du cycle de Doha de l'OMC étant bloquées depuis 2008, et tous les grands pays industrialisés avancés ainsi que les pays émergents ayant recours au bilatéralisme commercial afin de garantir leurs intérêts économiques respectifs, le TTIP doit être vu comme un projet avec une ambition géopolitique. Il est à la fois une réaction contre l'influence économique et politique croissante des BRICs, en particulier la Chine, et une tentative de construire une nouvelle référence mondiale pour la réglementation du commerce et de l'investissement.

La gouvernance démocratique en danger. Une critique de l'approche de l'UE en matière de politique commerciale

La Commission a récemment fait beaucoup d'efforts pour communiquer sur les avantages politiques et économiques que le TTIP devrait apporter à l'UE. Plusieurs études ont été commandées qui prétendent démontrer les gains de bien-être économique. L'étude du CEPR, la plus largement citée, affirme que les gains annuels pour l'UE devraient être de 120 milliards d'euros dans le meilleur scénario de « libéralisation ambitieuse »[2]. Cela équivaut à

2. CEPR, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment : An Economic Assessment* [Réduire les barrières transatlantiques : une évaluation économique], mars 2013 ; ECORYS, *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment : An Economic Analysis* [Les mesures non tarifaires dans le commerce et l'investissement États-Unis/UE : une analyse économique]. Rapport final, 2009.

moins de 1 % du PIB européen (2012) et ne sera possible qu'après une période de transition de 10 ans. 80 % de ces gains de bien-être sont attendus de la suppression de réglementations ainsi que de la libéralisation du commerce des services et des marchés publics. Le déplacement de travail, c'est-à-dire les pertes d'emplois, est estimé entre 0,2 % et 0,5 % de la population active de l'UE, soit 450 000 à 1 100 000 personnes.

Les méthodes utilisées pour ce type d'estimations sont profondément biaisées (voir l'encadré pour une discussion détaillée). Mais même sur la base de ces chiffres, l'argument économique en faveur du TTIP est médiocre.

Les barrières tarifaires moyennes entre l'UE et les États-Unis sont déjà à un niveau très faible (inférieur à 5 %) ; les négociations porteront sur ce qu'on appelle la convergence et la coopération dans le domaine de la réglementation.

Selon le commissaire européen au commerce, Karel De Gucht, cela comprend (i) la conception d'un processus sur la façon de coopérer sur la réglementation à l'avenir, (ii) l'harmonisation de la réglementation en vigueur, notamment par la reconnaissance mutuelle, et (iii) le soutien aux travaux des institutions concernées dans les deux blocs. À première vue, cela peut sembler être un programme raisonnable, mais il soulève en fait plusieurs problèmes graves.

Tout d'abord, les différences dans les normes réglementaires chez les deux partenaires sont importantes dans de nombreux domaines. Cela inclut des secteurs très sensibles de la politique publique comme la sécurité alimentaire, la santé humaine, animale ou végétale, et la protection de l'environnement. Deuxièmement, les philosophies présidant à la réglementation dans certains domaines sont diamétralement opposées chez les uns et les autres. Dans l'Union européenne, l'application du principe de précaution a permis, par exemple, une interdiction des OGM alimentaires. En revanche, l'approche coût-bénéfice des États-Unis a entraîné la généralisation de l'emploi de procédés favorables aux affaires comme les plantes OGM, l'utilisation

d'hormones pour la production de viande, ou l'application de dioxyde de chlore pour la désinfection des animaux abattus. La partie américaine a fait savoir très clairement qu'elle veut que la réglementation de l'UE dans ces domaines soit abrogée ou les normes américaines reconnues par une reconnaissance mutuelle. Troisièmement, il existe de grandes différences entre les approches de l'UE et des États-Unis à propos de la confidentialité des données et l'échange de données privées. Il y a des divergences d'approches réglementaires, traduisant des préférences sociales distinctes, qui ont été inscrites dans les normes légales et les règlements. Quatrièmement, il est donc primordial que le TTIP ne porte pas atteinte au débat démocratique sur ces questions à l'avenir. Ce qui est particulièrement inquiétant, c'est que les deux parties entendent mettre en place « une base institutionnelle pour de nouveaux progrès » sur la réglementation [3]. Les soi-disant « documents officieux » mis en avant par la Commission en juin – « Prises de position initiales » pour le TTIP – donnent des informations à ce sujet. Un exemple est la proposition de créer « *Une procédure simplifiée pour modifier les annexes sectorielles du TTIP ou en ajouter de nouvelles, grâce à un mécanisme simplifié n'entraînant pas de procédures internes de ratification* » [4]. La volonté de favoriser la coopération entre les organismes de réglementation à travers le TTIP représente donc une menace pour les prérogatives démocratiques en matière de politique publique, en particulier pour la compétence des parlements pour définir l'orientation et le contenu de la réglementation publique.

Un autre élément problématique dans le TTIP concerne de nouveaux privilèges pour les investisseurs. Outre un meil-

3. Groupe de travail de haut niveau sur l'emploi et la croissance, Rapport final, 11 février 2013, p. 4. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf

4. Document officieux de la Commission européenne, « TTIP : Cross-cutting disciplines and institutional provisions » [TTIP : disciplines transversales et dispositions institutionnelles], 20 juin 2013.

leur accès au marché dans des secteurs jusque-là protégés et les mesures qui permettraient de réduire, voire d'interdire, le traitement discriminatoire des entreprises étrangères ou la protection des industries stratégiques, la Commission semble prête à accepter un dispositif de règlement des conflits entre investisseurs et États (ISDS) dans le TTIP. Même si c'est une disposition qui existe dans de nombreux accords d'investissement bilatéraux et régionaux, il n'a jusqu'à récemment pas été inclus dans les accords commerciaux de l'UE. L'ISDS donne aux investisseurs un statut égal à celui des gouvernements et leur permet de faire valoir leurs droits devant des juridictions internationales privées, où des juristes du secteur privé seraient habilités à prendre des décisions qui pourraient contraindre les gouvernements à verser une indemnisation illimitée aux investisseurs, sans possibilité d'appel. L'expérience à ce jour montre clairement que la capacité des gouvernements à adopter des lois dans l'intérêt général peut être fortement réduite par la menace d'être confrontés à des demandes d'indemnisation par les grandes entreprises multinationales. Alors que l'ISDS a été introduit à l'origine dans les traités d'investissement pour garantir un traitement équitable pour les investisseurs dans les pays étrangers ayant des systèmes juridiques supposés de faible qualité, cet argument ne vaut pas pour l'UE et les États-Unis. Un traitement équitable et le recours aux tribunaux constituent en général une garantie.

Peut-être la critique la plus importante de l'ISDS concerne-t-elle les obstacles qui en découleront pour la prise de décision démocratique dans l'intérêt général. L'intérêt des milieux d'affaires pour l'ISDS repose sur une conception très large et totalement inacceptable de l'expropriation, qui vise non seulement les dommages qui résultent des coûts d'investissement engagés dans le passé (par exemple pour la mise en place d'une centrale nucléaire) mais aussi le bénéfice espéré de l'investissement pour le reste de la durée de vie initialement prévue. Par exemple, si un gouvernement décide de renoncer à l'énergie nucléaire, ce qui

contraindra un investisseur étranger à fermer une centrale électrique vingt ans avant la fin prévue de son exploitation, l'investisseur serait en droit de réclamer une indemnité pour perte de profits. Ce qui s'est réellement passé dans le cas de la compagnie énergétique suédoise Vattenfall, qui a poursuivi le gouvernement allemand en 2012, réclamant 3,7 milliards d'euros en compensation de la perte de profits liée à la décision de l'Allemagne d'abandonner l'énergie nucléaire. Comme résultat de ces situations, l'ISDS a connu un *boom* au cours des deux dernières décennies. Selon la CNUCED, il y avait 514 cas connus à la fin de 2012. Sans surprise, 123 de ces plaintes venaient des investisseurs américains, les investisseurs de l'UE suivaient avec les Pays-Bas (50 cas), le Royaume-Uni (30) et l'Allemagne (27) [5]. Compte tenu de la grande quantité d'investissements bilatéraux entre les États-Unis et l'Union européenne, il est clair que les investisseurs verront l'ISDS comme une occasion bienvenue pour discipliner les gouvernements des deux côtés de l'Atlantique.

Une autre préoccupation centrale concerne la question de la libéralisation des services financiers, ce qui est également un élément important des négociations. Malgré les leçons de la récente crise financière mondiale, les négociations visent à donner plus de droits et de protection à l'industrie financière, alors que la sauvegarde de la stabilité financière et la protection des consommateurs ne semblent pas être suffisamment prises en compte. Étonnamment, la Commission européenne semble suivre une approche plus radicale que les États-Unis. L'administration Obama a jusqu'ici émis des réserves sur deux exigences clés de l'UE, à savoir inclure un cadre réglementaire de coopération pour les services financiers dans l'accord, ainsi que l'ouverture

5. Réseau Seattle to Brussels, « A Brave New Transatlantic Partnership. The proposed EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP/TAFTA) and its socio-economic & environmental consequences » [Le « meilleur des partenariats transatlantiques ». Le TTIP et ses conséquences socio-économiques et environnementales], octobre 2013.

de l'ISDS à l'industrie financière[6]. Compte tenu de cette approche globale, il est fort probable que les négociations aboutiront au plus petit dénominateur commun en matière de réglementation financière.

6. M. Vander Stichele, « TTIP Negotiations and Financial Services. Issues and Problems for Financial Services Regulation » [Les négociations du TTIP et les services financiers. Problèmes pour la régulation des services financiers], Centre for Research on Multinational Corporations (SOMO), 16 octobre 2013.

Une critique de l'évaluation par l'UE de l'impact du TTIP

La Commission européenne a commandé deux études d'impact sur le TTIP, la première a été achevée en 2009 (ECORYS) et l'autre en 2013 (CEPR) [1]. ECORYS a produit des calculs des diminutions de coûts pour les entreprises de chaque secteur, soit en abrogeant les règlements, soit par une reconnaissance mutuelle des régulations, appelée « mesures non tarifaires (MNT) », à travers l'Atlantique. Le CEPR a ensuite utilisé ces résultats comme données pour un modèle censé prédire les effets économiques plus larges que la suppression de la réglementation aurait, selon l'ampleur de cette suppression. Quelques résultats apparemment précis émergent, comme un gain global pour l'UE de 119,212 milliards d'euros à partir du « scénario d'accord ambitieux et global ». À y regarder de plus près, l'évaluation d'impact, cependant, conduit à de sérieux doutes sur ces résultats. Quelques-uns des principaux défauts sont mentionnés ici [2].

Dans l'étude ECORYS, les coûts des mesures non tarifaires applicables aux entreprises exportatrices ont été établis en quatre étapes. Tout d'abord, une enquête a

1. CEPR, « Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment : An Economic Assessment » [Réduire les barrières transatlantiques : une évaluation économique], mars 2013 ; ECORYS, « Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment : An Economic Analysis » [Les mesures non tarifaires dans le commerce et l'investissement États-Unis/UE : une analyse économique]. Rapport final, 2009.

2. Une excellente critique de la façon dont les modèles d'équilibre général calculable sont en fait utilisés dans l'évaluation de l'impact du commerce est fournie par Lance Taylor et Rudi von Arnim, « Modelling the Impact of Trade Liberalisation : A Critique of Computable General », Equilibrium Models' [Modéliser l'impact de la libéralisation du commerce : une critique du modèle d'équilibre général calculable], Oxfam, July 2006.

été menée auprès de 5 500 entreprises dans une série de pays à l'intérieur et à l'extérieur de l'UE, qui ont été invitées à évaluer sur une échelle de 0 à 100 « le niveau global de restriction du marché des États-Unis (EU) pour vos produits (services) dans votre secteur ». Par une série d'étapes, ces informations ont été transformées en un pourcentage d'équivalent tarifaire. Sur cette base, des calculs précis ont été faits sur le niveau des bénéfices causés par le retrait des MNT, une précision qui semble donner un poids scientifique aux résultats. Il s'avère cependant que ceux-ci sont calculés à partir de données d'origine très faiblement fiables. Les problèmes viennent d'abord du caractère très variable des réponses des entreprises sur le degré « restrictif » des barrières non tarifaires [3]. Cela remet fondamentalement en cause la fiabilité et l'exactitude des données de base utilisées pour les étapes ultérieures. Deuxièmement, alors que les avantages de l'élimination des mesures non tarifaires pour les entreprises sont pris en compte, les coûts potentiels pour la société, par exemple, d'un niveau inférieur de sécurité des normes alimentaires ne sont pas considérés. Ainsi, l'analyse coûts/bénéfices néglige systématiquement les avantages de la réglementation pour la société.

L'étude du CEPR utilise les résultats de l'étude ECORYS pour un modèle d'équilibre général calculable. Cela soulève un certain nombre d'autres questions sur les résultats finaux obtenus, notamment au sujet de qui gagnerait avec ce nouvel arrangement. Tout d'abord, les changements dans les salaires prévus par le CEPR,

3. La note méthodologique accompagnant l'étude admet que « mesurer l'importance des mesures non tarifaires sur les échanges bilatéraux à partir d'une enquête est soumis à certaines incertitudes, ce qui se traduit également par de grands écarts-types ». ECORYS, 2009, Rapport final, p. 13 n. 27.

à la fois pour l'UE et les États-Unis, sont presque exactement les mêmes que les variations du PIB, ce qui signifie que le travail (les salaires) partage proportionnellement les gains de productivité avec le capital (c'est-à-dire les bénéfices bruts). Cela exigerait un changement historique majeur d'orientation, car ce processus rompt totalement avec l'expérience historique de ces dernières décennies. Tant aux États-Unis que dans l'UE, la part des salaires a diminué continuellement depuis le milieu des années 1970. Dans l'Union européenne, par exemple, la part des salaires a baissé de 67 % du PIB à 57 % juste avant la crise [4]. Deuxièmement, l'étude suppose qu'il n'y a pas de chômage à long terme [5] Sur cette base, on suppose que tous ceux qui perdent leur emploi à la suite de l'accord commercial vont trouver un emploi dans d'autres secteurs. C'est complètement irréaliste pour une série de raisons, y compris le fait qu'il existe un niveau élevé et croissant de chômage de longue durée en Europe, et que les nouveaux emplois pourront être, par exemple, en Europe de l'Est où les salaires sont beaucoup plus bas que dans les pays qui perdent des emplois, et la mobilité de la main-d'œuvre vers ces pays est très peu probable. Troisièmement, le modèle est construit sur l'hypothèse que la concurrence est parfaite dans tous les secteurs, y compris, fait remarquable, dans la finance et les assurances. La concurrence parfaite signifie que tous les gains dans les coûts sont répercutés sur les clients, et la plupart des gains de l'accord sont considérés par le modèle comme étant de cette forme. Mais

4. Base de données Ameco, variable ALCDO. Les chiffres sont pour l'UE-15.

5. Commission européenne, « Rapport d'évaluation sur l'impact sur l'avenir des relations commercialesUE/États-Unis », SWD (2013) 68, mars 2013, annexe 3 : « Les principaux aspects du modèle CGE », p. 3.

les oligopoles sont beaucoup plus répandus dans le capitalisme moderne, y compris dans les secteurs mentionnés ci-dessus, où une grande partie des gains dus à l'augmentation de la productivité ne sont pas répercutés sur les consommateurs.

Les études d'impact de l'accord envisagé prévoient également une réduction substantielle des échanges au sein de l'Europe avec, entre autres changements, le commerce détourné à travers l'Atlantique. Une autre étude d'impact sur l'accord proposé, menée en Allemagne, prévoit une baisse substantielle des échanges au sein de l'Europe, y compris une baisse d'environ 30 % dans le commerce des pays dits GIIPS (Grèce, Italie, Irlande, Portugal et Espagne) avec le reste de l'Europe s'il y a une baisse importante des obstacles non tarifaires [6]. Ce qui soulève des questions fondamentales sur l'effet que cela aurait sur l'unité de l'Union européenne.

6. G. Felbermayr *et al.*, Ifo, « Transatlantic Trade and Investment Partnership : Who benefits from a free trade deal ? » [TTIP : qui tire bénéfice d'un accord de libre-échange ?], Bertelsmann Stiftung, 2013.

Un agenda alternatif pour le commerce est urgent

À l'heure actuelle les négociations du TTIP sont presque exclusivement menées dans l'intérêt des entreprises. Cela a à voir avec l'influence disproportionnée des groupes de pression des entreprises sur les décideurs politiques de l'UE (et des États-Unis). Ce qui doit changer en premier lieu est donc la nature non transparente et confidentielle des négociations. Tant le Parlement européen que la société civile doivent être pleinement informés sur l'état des négociations, et tous les documents pertinents doivent être publiés. Ceci est impératif, puisque le cœur de ces négociations concerne les questions centrales de politique publique, qui doivent être discutées publiquement.

Une deuxième préoccupation a trait à la nature problématique des travaux d'évaluation de l'impact faits par l'UE. Des modèles bien construits, par opposition à ceux qui conduisent presque inévitablement à certains résultats souhaités, pourraient être utiles pour aider à explorer les conséquences d'un accord transatlantique, mais ils doivent être complétés par un certain nombre d'autres approches pour évaluer l'impact probable d'un tel accord. Les études devraient examiner les conséquences probables dans des domaines comme le droit et les conditions de travail, l'environnement, le cadre institutionnel proposé pour la future réglementation, la transparence et le contrôle démocratique. Sur aucun de ces sujets une étude d'impact n'a été produite, ce qui laisse d'immenses espaces vides dans l'évaluation globale de l'impact. Une évaluation participative pourrait conduire à des résultats plus réalistes et mieux fondés. Les organismes de recherche mandatés pour ces études devraient être réellement indépendants et ne pas être tributaires du financement des entreprises.

S'agissant du contenu des négociations, le principe directeur doit être la sauvegarde de l'intérêt public. Concrètement, cela signifie notamment :

– Pas d'abaissement des normes en matière de santé publique, de sécurité publique, de droits des travailleurs et des consommateurs, ainsi que pour la protection de l'environnement ;
– Aucun transfert *de facto* de compétences réglementaires des institutions démocratiques aux organes technocratiques non élus ;
– Pas d'organe de règlement des différends investisseurs/États. La proposition de la Commission d'insérer une clause de sauvegarde contre les « demandes frivoles » émanant des investisseurs est insuffisante à cet égard ;
– Pas de libéralisation et/ou suspension de la réglementation en matière de services financiers ainsi que des services publics (services d'intérêt général), en particulier dans des secteurs tels que la santé, les services sociaux, la culture et de l'eau ;
– Pas de réduction de l'autonomie politique dans des domaines cruciaux comme les marchés publics à des fins de développement local, ou d'autres objectifs de politique publique. De même, le subventionnement de la production culturelle locale ou des activités d'éducation doit être sauvegardé.

Sacrifier les intérêts publics vitaux pour des avantages économiques minimes et douteux ne constitue pas une contribution positive à la sortie de la crise économique en Europe. Au contraire, une gestion de crise réussie ainsi que le défi pressant de la transition socio-écologique nécessitent un système politique qui renforce le champ de la démocratie, étend les capacités de réglementation et ré-incorpore les capitaux privés transnationaux dans la société. Il est absolument clair que les négociations du TTIP dans leur forme actuelle n'apporteront aucune contribution positive à ces fins.

Économistes européens pour une politique économique alternative en Europe - EuroMemo Group -

Une Europe fragmentée, le besoin d'une alternative radicale

– EuroMémorandum 2014 –

Liste des signataires, janvier 2014

Ackermann | Tim | Bochum | Germany
Acocella | Nicola | Rome | Italy
Adelantado Gimeno | José | Barcelona | Spain
Ainley | Patrick | London | UK
Alexiou | Constantinos | Bedford | UK
Altmann | Matthias | Nohra-Obergrunsted | Germany
Altvater | Elmar | Berlin | Germany
Altzinger | Wilfried | Vienna | Austria
Álvarez Peralta | Nacho | Segovia | Spain
Andersson | Jan Otto | Turku | Finland
Antunes | Margarida | Coimbra | Portugal
Appelqvist | Örjan | Stockholm | Sweden
Bartel | Rainer | Linz | Austria
Bartl | Marija | Amsterdam | Netherlands
Baum | Josef | Vienna | Austria
Becker | Johannes M. | Marburg | Germany
Becker | Joachim | Vienna | Austria
Bellofiore | Riccardo | Bergamo | Italy
Benyik | Matyas | Budapest | Hungary
Berres | Peter | Horstmar | Germany
Biagioli | Mario | Parma | Italy
Bianchi | Annaflavia | Bologna | Italy
Bieling | Hans-Jürgen | Tübingen | Germany
Bierbaum | Heinz | Saarbrücken | Germany
Binder | Bernd | Berlin | Germany
Birg | Thomas | Sprockkövel | Germany
Bischoff | Joachim | Hamburg | Germany
Bispinck | Reinhard | Düsseldorf | Germany
Blaas | Wolfgang | Vienna | Austria
Bömer | Hermann | Dortmund | Germany
Bontrup | Heinz-J. | Gelsenkirchen | Germany
Botta | Alberto | Reggio Calabria | Italy
Braña | Francisco-Javier | Salamanca | Spain
Brand | Ulrich | Vienna | Austria
Brandt | Peter | Hagen | Germany
Buchegger | Reiner | Linz | Austria
Burkert | Sylvia | Düsseldorf | Germany
Burley | John | Divonne-les-Bains | France
Buzaglo | Jorge | Stockholm | Sweden
Cabrito | Belmiro Gil | Lisbon | Portugal
Castells | Angels Martinez | Castelldefels | Spain
Chhachhi | Amrita | The Hague | Netherlands
Christen | Christian | Berlin | Germany
Clarke | Linda | London | UK
Colletis | Gabriel | Toulouse | France
Colom | Agusti | Barcelona | Spain
Cordonnier | Laurent | Villeneuve d'Ascq | France
Corsi | Marcella | Rome | Italy
Coutrot | Thomas | Montreuil | France
Csoba | Judit | Debrecen | Hungary
Czeskleba-Dupont | Rolf | Roskilde | Denmark
de Arriba | Raúl | Valencia | Spain
De Masi | Fabio | Berlin | Germany
Debruyne | Michel | Brussels | Belgium
Dellheim | Judith | Berlin | Germany
Deppe | Frank | Marburg | Germany
Deppe-Wortmann | Friedel | Bochum | Germany
Derksen | Herbert | Kleve | Germany
Detje | Richard | Ahrensburg | Germany
Devine | Pat | Manchester | UK
Devrim | Mecit Nurkalp | Brussels | Belgium
Dierckx | Sacha | Gent | Belgium
Dourakis | George | Thessaloniki | Greece
Dressel | Dieter | Berlin | Germany
Dymarski | Wlodzimierz | Poznan | Poland
Dymski | Gary | Leeds | UK

Edwards | Michael | London | UK
Egener | Jürgen | Willig | Germany
Elsner | Wolfram | Bremen | Germany
Erixon | Lennart | Stockholm | Sweden
Etxezarreta | Miren | Barcelona | Spain
Evans | Trevor | Berlin | Germany
Falkenstein | Jürgen | Göppingen | Germany
Fichter | Michael | Berlin | Germany
Fiedler | Ulrich | Berlin | Germany
Fisahn | Andreas | Bielefeld | Germany
Fischer | Erwin | Kiviniemi | Finland
Fischer | Volker | Berlin | Germany
Flacher | David | Villetaneuse | France
Foullong | Uwe | Düsseldorf | Germany
Frangakis | Marica | Athens | Greece
Fubini | Lia | Torino | Italy
Fusari | Angelo | Rome | Italy
Garcia | Rosa | Barcelona | Spain
Garcia-Arias | Jorge | Leon | Spain
Gauthier | Elisabeth | Corbeil-Essonnes | France
Genereux | Jacques | Paris | France
Gensicke | Holger | Landesbergen | Germany
Georgantas | Elias | Rethymno | Greece
Giannetti | Anna | Rome | Italy
Gindis | David | Hatfield | UK
Ginsburg | Helen | New York City | USA
Glawe | Heiko | Berlin | Germany
Goda | Thomas | Medellín | Colombia
Gogoll | Joachim F. | Nottuln | Germany
Göll | Edgar | Berlin | Germany
Graff | Michael | Bremen | Germany
Grahl | John | London | UK
Grohé | Tomas | Gelsenkirchen | Germany
Großholz | Julia | Hamburg | Germany
Gumbrell-McCormick | Rebecca | London | UK
Günnemann | Willem | Bad Emstal | Germany
Hagenah | Jens-Uwe | Bad Schwartau | Germany
Halicioglu | Ferda | Istanbul | Turkey
Hall | David | London | UK
Hammer | Andreas | Östringen | Germany
Harde | Christian | Tübingen | Germany
Hauff | Rüdiger | Stuttgart | Germany
Heinemann | Volker | Vellmar | Germany
Helman | Malah | Berlin | Germany
Helmedag | Fritz | Chemnitz | Germany
Hermann | Christoph | Vienna | Austria
Hermann | Imre | Budapest | Hungary
Herr | Hansjörg | Berlin | Germany
Herrmann | Peter | Rome | Italy
Hesse | Horst | Leipzig | Germany
Hesse | Karl L. | Bendorf | Germany
Heumann | Silke | The Hague | Netherlands
Höpflinger | Helmut | Vienna | Austria
Horn | Laura | Roskilde | Denmark
Hovorka | Gerhard | Vienna | Austria
Hudson | Paul | London | UK
Huppes | Gjalt | Leiden | Netherlands
Husar | Jaroslav | Bratislava | Slovakia
Ilbuga | Tamer | Antalya | Turkey
Ioakimoglou | Elias | Milos Island | Greece
Ioannidis | Yiorgos | Athens | Greece
Ioannou | Stefanos | Leeds | UK
Jacobson | David | Dublin | Ireland
Jäger | Johannes | Vienna | Austria
Jahn | Gertraud | Linz | Austria
Janssen | Joern | London | UK
Jessop | Bob | Lancaster | UK
Kapeller | Jakob | Linz | Austria
Karagiannis | Nikolaos | Winston-Salem/NC | USA
Karasavvoglou | Tasos | Kavala | Greece
Karrass | Anne | Berlin | Germany
Kauz | Alexander | Waldkirch | Germany
Kaya | Yasin | Toronto | Canada
Kilper | Gerhard | Erbach | Germany
Kisker | Klaus Peter | Berlin | Germany
Klatzer | Elisabeth | Vienna | Austria
Klei | Manfred | Bad Salzuflen | Germany
Klug | Friedrich | Linz | Austria
Koch | Hans-Gerhard | Fürth | Germany
Koch | Max | Lund | Sweden
Köhler | Gabriele | Munich | Germany
Koratzanis | Athanasios | Athens | Greece
Koutsouris | Alex | Athens | Greece

Krämer | Ralf | Berlin | Germany
Kreimer-de Fries | Joachim | Berlin | Germany
Kreutz | Daniel | Köln | Germany
Kröpke | Ulrich | Bielefeld | Germany
Krull | Stephan | Hannover | Germany
Krumme | Bernd | Kassel | Germay
Krumscheid | Thomas | Herzogenrath | Germany
Kuckero | Hajo | Bremen | Germany
Kulke | Roland | Brussels | Belgium
Kümmel | Stefanie | Neuss | Germany
Kurtzke | Wilfried | Frankfurt | Germany
Lang | Dany | Villetaneuse | France
Lapatsioras | Spyros | Rethymnon/Crete | Greece
Laukkanen | Erkki | Helsinki | Finland
Leaman | Jeremy | Loughborough | UK
Lehndorff | Steffen | Duisburg | Germany
Liagouras | George | Chios | Greece
Lieber | Christoph | Hamburg | Germany
Lindemann | Beate | Rugensee | Germany
Lindemann | Hedi | | Germany
Loer | Barbara | Bremen | Germany
Lopez | Luís | Coimbra | Portugal
Lorant | Karoly | Budapest | Hungary
Lücking | Stefan | Düsseldorf | Germany
Maeße | Jens | Mainz | Germany
Mahnkopf | Birgit | Berlin | Germany
Malotke | Burkhard | Mosbach | Germany
Manning | Sabine | Berlin | Germany
Margner | Manfred | Oldenburg | Germany
Mazier | Jacques | Villetaneuse | France
McCabe | Conor | Dublin | Ireland
Merten | Marco | Paderborn | Germany
Messkoub | Mahmood | De Hague | Netherlands
Michell | Jo | Bristol | UK
Milios | John (Ioannis) | Athens | Greece
Mittelbach | Hans | Berlin | Germany
Mix | Wolfgang | Berlin | Germany
Moewes | Malte | Bremen | Germany
Morva | Tamás | Budapest | Hungary
Moses | Jonathon W. | Trondheim | Norway
Mota | Júlio Marques | Coimbra | Portugal
Müller | Bernhard | Hamburg | Germany
Neumaier | Peter | Wiesbaden | Germany
Nicaise | Ides | Leuven | Belgium
Nicholas | Howard | The Hague | Netherlands
Nielsen | Klaus | London | Germany
Nossek | Silvia | Vienna | Austria
O'Brien | Ronan | Brussels | Belgium
Oehlke | Paul | Cologne | Germany
Ó'hAdhmaill | Féilim | Cork | Ireland
Ötsch | Walter Otto | Linz | Austria
Onaran | Ozlem | London | UK
Palpacuer | Florence | Montpellier | France
Papadopoulou | Elena | Athens | Greece
Papakonstantinou | Spyros | Athens | Greece
Patomäki | Heikki | Helsinki | Finland
Paust-Lassen | Pia | Berlin | Germany
Pavlos | Karanikolas | Athens | Greece
Pellegrini | Lorenzo | The Hague | Netherlands
Perraton | Jonathan | Sheffield | UK
Petit | Pascal | Paris | France
Petnig | Heinz | Lustenau | Austria
Pfister | Helmut | Erlangen | Germany
Piacentini | Paolo M. | Rome | Italy
Pianta | Mario | Urbino | Italy
Picciotto | Sol | Leamington | UK
Pinheiro | Frederico | Lisbon | Portugal
Pini | Paolo | Ferrara | Italy
Plaschke | Henrik | Aalborg | Denmark
Plihon | Dominique | Paris | France
Podkaminer | Leon | Vienna | Austria
Puig-Gómez | Albert | Barcelona | Spain
Pumar Beltrán | Núria | Barcelona | Spain
Put | Sofie | Brussels | Belgium
Quaißer | Gunter | Frankfurt | Germany
Quindós Fernández | Pablo | Valladolid | Spain
Rademacher | Lilo | Friedrichshafen | Germany
Radice | Hugo | Leeds | UK
Raffer | Kunibert | Vienna | Austria
Ramaux | Christophe | Paris | France
Ramazzotti | Paolo | Macerata | Italy
Raza | Werner | Vienna | Austria
Rehm | Miriam | Vienna | Austria

Reiner | Sabine | Berlin | Germany
Reiners | Suleika | Hamburg | Germany
Reitzig | Jörg | Ludwigshafen | Germany
Reuter | Norbert | Berlin | Germany
Ricceri | Marco | Rome | Italy
Rinneberg | Christoph | Wembach | Germany
Ross | Richard | London | UK
Roßbach | Uwe | Erfurt | Germany
Rossi | Sergio | Fribourg | Switzerland
Röwekamp | Franz-Josef | Münster | Germany
Ruf | Werner | Edermünde | Germany
Runje | Jacqueline | Dortmund | Germany
Rusila | Ari | Jyväskylä | Finland
Sakellaridis | Gabriel | Athens | Greece
Salanti | Andrea | Dalmine/Bergamo | Italy
Sauer | Christoph | Berlin | Germany
Sauerwein | Ruth | Hagen | Germany
Sawyer | Malcolm | Leeds | UK
Scheffelmeier | Tine | Berlin | Germany
Schemmerling | Michael | Welz | Germany
Scheunemann | Egbert | Hamburg | Germany
Schlager | Christa | | Austria
Schmidt | Gudrun | Frankfurt | Germany
Schmidt | Ingo | New Westminster/BC | Canada
Scholz | Stefanie Marie | Berlin | Germany
Schui | Herbert | Buchholz | Germany
Schumm-Garling | Ursula | Berlin | Germany
Schunter-Kleemann | Susanne | Bremen | Germany
Schustereder | Herbert | Linz | Austria
Scott | Regan | Woodbridge | UK
Seeck | Dietmar | Emden | Germany
Setterfield | Mark | Hartford, CT | USA
Shamshiev | Chingiz | Grenoble | France
Shehada | Nahda | The Hague | Netherlands
Siebecke | Gerd | Hamburg | Germany
Sifakis | Catherine | Grenoble | France
Sohn | Alexander | Göttingen | Germany
Soldevila Lafon | Maria Victoria | Reus | Spain
Sorg | Richard | Hamburg | Germany
Stanford | Jim | Toronto | Canada
Staritz | Cornelia | Vienna | Austria
Steinitz | Klaus | Berlin | Germany
Sterdyniak | Henri | Paris | France
Stigendal | Mikael | Malmö | Sweden
Sulejewicz | Aleksander | Warsaw | Poland
Supinska | Jolanta | Warsaw | Poland
Swain | Adam | Nottingham | UK
Swyngedouw | Erik | Manchester | UK
Széll | György | Osnabrück | Germany
Tasiran | Ali C. | London | UK
Thomasberger | Claus | Berlin | Germany
Tombazos | Stavros | Nicosia | Cyprus
Tomidajewicz | Janusz | Poznán | Poland
Toporowski | Jan | London | UK
Tridico | Pasquale | Rome | Italy
Troost | Axel | Leipzig | Germany
Truger | Achim | Berlin | Germany
Tsakalotos | Euclid | Athens | Greece
Tutte | Rachel | New Westminster/BC | Canada
Urban | Hans-Jürgen | Frankfurt | Germany
Uxó | Jorge | Toledo | Spain
van der Pijl | Kees | Brighton | UK
van Egmond | Annelies | Leerbroek | Netherlands
van Maasakker | Henry | Nijmegen | Netherlands
van Staveren | Irene | The Hague | Netherlands
Veneziani | Roberto | London | UK
Vertova | Giovanna | Bergamo | Italy
Vinokur | Annie | Nanterre | France
Wahsner | Roderich | Bremen | Germany
Warda | Hans-Dieter | Bochum | Germany
Wegener | Johannes | Bielefeld | Germany
Wehlau | Diana | Bremen | Germany
Weissenbacher | Rudy | Vienna | Austria
Wendl | Michael | Munich | Germany
Werner | Alban | Aachen | Germany
Whitfield | Dexter | Tralee | Ireland
Wirth | Darijusch | Nienburg | Germany
Wolf | Frieder Otto | Berlin | Germany
Young | Brigitte | Berlin | Germany
Zammit | Edward | Malta | Malta
Zinn | Karl Georg | Wiesbaden | Germany

Déclaration de soutien

Je soutiens l'orientation générale, ainsi que les principaux arguments et propositions contenus dans *EuroMémorandum* 2014 :

Une Europe fragmentée, le besoin d'une alternative radicale

❑ Oui ❑ Non

Nom :

Institution :

Adresse :

Localité/Pays :

Téléphone :

Fax :

E-mail :

Signature :

Je souhaite être informé-e des travaux réguliers du groupe de travail et être invité-e à ses réunions. Prière d'ajouter mon adresse électronique à la liste de diffusion du groupe de l'EuroMémo :

❑ Oui ❑ Non

Je soutiens financièrement le groupe EuroMémo avec un don. Prière de m'envoyer plus d'informations sur la façon de soutenir financièrement l'EuroMemo Group :

❑ Oui ❑ Non

Prière de renvoyer ce formulaire à l'EuroMemo Group à l'adresse suivante : info@euromemo.eu
Économistes Européens pour une Politique Économique Alternative en Europe
www.euromemo.eu

Transform! **revue européenne pour une pensée alternative et un dialogue politique** paraît deux fois par an en anglais, français, allemand et grec. L'exemplaire en français peut être commandé au prix de 10 €. Vous pouvez commander sur internet :

www.Espaces-marx.org [pour la revue en français]
http://transform-network.net/journal [pour les autres éditions]
ou renvoyer le bulletin disponible dans la revue.

Transform! newsletter

La newsletter de transform ! vous informe des activités de notre réseau, de ses membres et de ses membres observateurs ainsi que des initiatives importantes des mouvements sociaux, auxquelles nous participons.
C'est un service e-mail gratuit de notre réseau. Elle est envoyée directement dans votre boîte de réception. Pour vous inscrire il suffit d'aller sur le site ci-dessous et de sélectionner la langue que vous souhaitez :

http://transform-network.net/newsletter