



28 mai 2015

La mobilité dans tous ses États

Sommaire

Ouverture de la conférence	2
Le panorama de la mobilité en Europe	2
Les opportunités et défis de la mobilité	2
Table ronde : mobilité des personnes	2
Table ronde : mobilité des biens	4
Table ronde : mobilité des services	6
Pitches des entreprises ayant bénéficié des services Enterprise Europe Network	8
Accompagnement juridique	8
Recherche de partenaires	8
Financements européens	9
Clôture de la conférence	9

Ouverture de la conférence

Patrice BEITZ

Elu de la CCI Paris Ile-de-France

Les entreprises jouent un rôle-clé dans la résorption du chômage parce qu'elles créent des emplois. Ce forum vise à présenter aux entrepreneurs des informations utiles et des outils opérationnels pour s'ouvrir au marché international.

Le panorama de la mobilité en Europe

Laurence FAIGENBAUME

Chef de projet - Pole Europe pour l'Ile-de-France, Bpifrance

L'Union européenne couvre une surface et un nombre d'habitants équivalent à sept fois la France, avec un PIB représentant 6,5 fois celui de la France. Elle compte 20 millions de PME qui constituent 99 % des entreprises européennes, comme en France, les deux tiers de l'emploi privé et plus de la moitié de la valeur ajoutée créée. Elle repose surtout sur 4 libertés fondamentales dont nous allons – pour trois d'entre elles - parler aujourd'hui : La liberté de circulation des personnes, des services, des biens et des capitaux.

Il s'agit de présenter, pour vous, entreprises de différents secteurs, de différentes tailles, comment cette mobilité qui permet une grande diversité des cultures, des échanges, des ressources, des marchés, peut se mettre en œuvre.

Les opportunités et défis de la mobilité

Table ronde : mobilité des personnes

Animation : Madalina GERGELY, Juriste, CCI Paris Ile-de-France

Mobilité des salariés : Droit du travail, protection sociale

Madalina GERGELY

Juriste, CCI Paris Ile-de-France

5 millions de travailleurs étrangers se trouvent actuellement en France dont la moitié est originaire de l'Union européenne. Environ 2,5 millions de Français sont expatriés mais 25 % de ceux qui reviennent en France quittent leur entreprise dans les deux ans.

Il n'existe pas de définition légale du contrat de travail international. Les parties choisissent la législation qui sera applicable. A défaut de choix, des textes internationaux vont définir quelle loi s'appliquera en cas de litige. Il pourrait s'agir par exemple de la loi du pays dans lequel, ou à partir duquel, le contrat de travail est exécuté. L'employeur a tout intérêt à préciser la loi applicable, de préférence celle qui correspond aux faits, notamment parce qu'il existe, dans chaque pays, des « lois de police » (ou lois d'ordre public) auxquelles il est impossible de déroger (exemple : durée du travail, salaire minimum, congés payés...). Le contrat doit également mentionner plusieurs éléments (devise de

rémunération, conditions de retour...). Il convient d'être attentif à la langue de rédaction du contrat.

Dans le cas d'un détachement, le lien juridique avec l'employeur d'origine est maintenu. Le détachement revêt nécessairement un caractère temporaire. La loi applicable est celle du pays de départ du salarié (ou pays d'origine). En revanche, dans le cas d'une expatriation le lien contractuel avec l'employeur d'origine est rompu. Le lien de subordination s'établit avec l'employeur du pays d'accueil. L'expatriation est adaptée aux mobilités de longue durée et exige l'application du droit local. La réintégration du salarié n'est généralement pas obligatoire (sauf si le(la) salarié(e) a été envoyé en expatriation dans une filiale d'un groupe)

Le salarié en détachement reste lié au dispositif de protection sociale en vigueur dans son pays d'origine. Dans l'Union européenne, la législation et les procédures de protection sociale sont uniformisées. En dehors de l'Union européenne, le salarié peut également être détaché dans un pays avec lequel la France a signé une convention. Pour les pays hors UE et avec lesquels la France n'a pas signé de convention bilatérale, le droit français prévoit la possibilité d'un détachement jusqu'à six ans qui oblige l'employeur à cotiser à la Sécurité sociale française.

Mobilité des chercheurs : Actions Marie Skłodowska-Curie pour l'industrie et les PME

Guillaume FUSAI

Point de contact national H2020 Mobilité

Les actions Marie Skłodowska-Curie constituent un fonds de 6 milliards d'euros destiné à toutes les activités de recherche, académiques ou non, et particulièrement aux PME. Elles consistent en une prise en charge, par l'Union européenne, des salaires de chercheurs à l'étranger. Elles recouvrent plusieurs dispositifs :

- L'ITN (réseau de recrutement de thésards ou doctorants) impose une collaboration entre les secteurs académique et non académique ;
- « Rise » promeut la coopération internationale par une prise en charge intégrale du salaire (2 000 euros par mois), durant un à douze mois ;
- Les bourses individuelles sont réservées aux thésards ou aux personnes justifiant de quatre années de recherche après leur master M2 ; les bourses « *European Fellowship* » permettent d'accueillir en France un chercheur étranger ou inversement. En 2016, la Commission européenne doublera les moyens de ce programme pour accroître la participation des industriels ;
- La bourse « *Global Fellowship* » finance l'expatriation d'un chercheur français hors d'Europe.

Mobilités des étudiants : Dispositifs « Volontariat International en Entreprise » (VIE) et « Etudiant International en Entreprise » (EIE)

Katia BOOTH-FAVARCQ

Chef de Projet Actions internationales, CCI Paris Ile-de-France

En 2012, environ 4 millions d'étudiants étaient en mobilité entrante ou sortante.

L'EIE s'adresse aux étudiants de niveaux BTS à Master, inscrits dans une école française. L'entreprise peut charger la CCI de présélectionner quelques étudiants (pour un coût de 850 euros) et d'accompagner ensuite l'étudiant dans sa mission, qui peut durer de trois à six mois. L'employeur doit verser une indemnité de stage en fonction du volume horaire (13 % du plafond de la Sécurité sociale).

Le VIE dure six à vingt-quatre mois. Il permet à l'entreprise d'envoyer un étudiant ou un jeune professionnel (moins de 29 ans) dans un pays étranger où elle souhaite s'implanter. Le recrutement peut être effectué par une offre publiée sur CV Web, directement auprès des écoles ou avec l'aide de *Business France*. L'indemnité varie de 1 360 à 4 000 euros selon le pays et peut être défiscalisée. Ces deux dispositifs sont compatibles.

Témoignage : Erasmus pour Jeune Entrepreneur

Alexandre VALENSI

Chef d'entreprise

Depuis 2009, *Erasmus pour Jeune Entrepreneur* permet à un jeune créateur d'entreprise d'effectuer un stage dans un autre Etat membre, en bénéficiant d'une formation et d'une aide financière de la Commission européenne.

Après diverses expériences à l'étranger, Alexandre Valensi a pris contact avec la CCI Paris Ile-de-France et une entreprise espagnole permettant à des personnes qui ne se connaissent pas de partager des passions communes. La CCI Paris Ile-de-France a financé un séjour initialement prévu sur trois mois. Alexandre Valensi a aidé cette entreprise à exporter son activité, en traduisant son site internet et en participant à la création d'une communauté en France. *Erasmus pour jeune entrepreneur* lui a montré que l'entrepreneuriat nécessitait d'importants efforts et qu'il était possible de le conjuguer à son goût pour l'action sociale. De cette expérience, il retient la grande ouverture d'esprit des Espagnols par rapport aux Français. En revanche, au contraire de l'Espagne, la France propose de nombreuses aides à la création d'entreprise.

Table ronde : mobilité des biens

Animation : Mojca GROBOVSEK, Juriste, CCI Paris Ile-de-France

Mobilité des biens : Réglementation applicable aux produits industriels en Europe

Rémi TINGAUD

Juriste, CCI Paris Ile-de-France

L'entreprise est responsable de la mise sur le marché de son produit. Elle doit tout d'abord vérifier si son produit fait l'objet d'une réglementation spécifique. Il n'existe pas de réglementation générale sur l'étiquetage mais des obligations sectorielles. L'étiquette doit généralement être rédigée dans la langue officielle du pays de commercialisation.

Les produits non réglementés doivent respecter une obligation générale de sécurité. S'ils respectent les obligations de sécurité nationale, ils sont réputés conformes à l'obligation générale. De surcroît, diverses obligations environnementales s'imposent aux produits chimiques ou électroniques.

Les produits réglementés font l'objet de règles harmonisées à l'échelle européenne. Une vingtaine de directives imposent le marquage « CE ». Avec ce marquage, un produit peut circuler dans l'ensemble des Etats membres et pays associés. Le marquage CE ne peut être utilisé que s'il est obligatoire. Le site « newapproach.org » en détaille la réglementation.

L'industriel doit s'assurer que son produit respecte les exigences essentielles de sécurité et produire des attestations de conformité. Tous les acteurs (fabricant, mandataire, importateur et distributeur) doivent veiller, à leur niveau, au respect des exigences légales, sous peine de sanction. Dans certains cas, l'importateur et le distributeur ont les mêmes obligations que le fabricant.

Approche technique de la mise sur le marché

Sébastien HARDY

Responsable du département, dispositifs médicaux actifs et à usage externe, LNE

Le LNE est un établissement public à caractère commercial avec une mission de protection des consommateurs et de service aux entreprises, réalisant des essais, des étalonnages et des opérations de certification. Ces essais visent à démontrer la fiabilité des produits mis sur le marché et garantir la sécurité des citoyens. Ce processus doit respecter plusieurs étapes :

- Première étape : identifier préalablement les directives applicables ;
- Deuxième étape : identifier les procédures d'évaluation ;
- Troisième étape : prévoir des moyens pour répondre à l'intégralité des exigences essentielles applicables au produit ;
- Quatrième étape : évaluer les coûts des essais ; un système d'assurance qualité peut être requis ; le choix de la langue de rédaction du dossier technique est déterminant, sa traduction dans plusieurs langues pouvant avoir un coût élevé ;
- Cinquième étape : faire réaliser ces évaluations par l'organisme notifié ; celui-ci se concentre généralement sur l'objet pour lequel il est notifié mais s'assure que d'éventuelles autres directives sont prises en compte.

Après l'obtention des certifications, le fabricant doit établir la *Déclaration CE de conformité*. Il doit instaurer un dispositif de veille réglementaire et normative pour maintenir la conformité de son produit. Une identification erronée ou tardive des normes et une sélection tardive de l'organisme notifié constituent des écueils fréquents. La réingénierie du produit ou son rappel (s'il est déjà sur le marché) peuvent s'avérer extrêmement coûteux financièrement et commercialement.

Protection de vos produits et marques en Europe

Erwan CHAPELIER

Charge d'affaires, Délégation régionale de l'INPI

L'enjeu de la propriété intellectuelle consiste à cloisonner les aspects innovants d'un produit pour revendiquer une exclusivité ou retarder l'arrivée de concurrents. L'INPI participe à la rédaction du Code de la propriété intellectuelle. Il accueille et publie les titres de propriété. Un titre permet au fabricant de justifier les moyens dépensés dans la R&D notamment et de les répercuter sur le prix de vente. La publication du brevet permet d'améliorer constamment les techniques et les produits. En contrepartie, le concepteur initial dispose d'un outil juridique pour revendiquer la paternité initiale.

Le brevet protège la solution d'un problème technique. La marque permet de s'approprier un nom et, par conséquent, de protéger les efforts de marketing. Quant aux dessins et modèles, ils protègent les formes (bijouterie, mode, etc.). Le droit d'auteur est particulier car il ne se dépose pas. Il est indispensable de prévoir sa cession par contrat pour prévenir une éventuelle contestation du créateur d'une œuvre ou d'un dessin.

La propriété intellectuelle constitue un atout pour le titulaire et un risque pour ses concurrents. Elle permet par exemple de négocier le brevet en échange d'argent ou d'autres avantages, ou encore de reconnaître le savoir-faire des concepteurs. Le titulaire d'un brevet peut interdire de produire le même objet ou exiger un paiement en contrepartie.

Les droits de propriété industrielle ont une portée nationale ou régionale. L'Office européen des brevets est compétent à l'échelle des Etats membres (taxe de dépôt : 5 000 euros) et l'Office d'harmonisation du marché intérieur pour l'ensemble de l'Europe. Tous les offices nationaux sont accessibles *via* le site « innovaccess.eu ». L'INPI offre une prestation de conseil gratuite aux entrepreneurs.

Table ronde : mobilité des services

Animation : Madalina GERGELY, juriste, CCI Paris Ile-de-France

Le marché intérieur des services dans l'UE ; La Directive "Services" : avancées pour les professionnels ; Retour du Forum du Marché Unique ; La Stratégie de la Commission européenne pour les services

Madalina GERGELY

Juriste en affaires européennes, CCI Paris Ile-de-France

Les prestataires de services internationaux peuvent exercer depuis leur pays d'origine ou directement depuis le pays du client. Il est conseillé de d'avoir des conditions générales pour les prestations de services réalisées dans un autre pays. Les consommateurs comme les entreprises clientes sont protégés par des réglementations de l'Union européenne. Certains pays exigent de déclarer la prestation auprès des autorités. Pour les professions réglementées, il sera certainement exigé de justifier ses compétences. Il existe également diverses obligations sociales ou fiscales. Les règles relatives à la TVA restent complexes.

Madame SANCHEZ

*Chargée de mission « Directive Services »,
Direction générale des entreprises, Ministère de l'Economie*

Le marché intérieur des services (70 % du PIB, 20 % des échanges) n'est une priorité que depuis le Conseil européen de Lisbonne, en 2001. Auparavant, faute d'harmonisation, les Etats n'avaient d'autre choix que de saisir la Cour européenne de justice pour chaque cas. Même lorsqu'un arrêt était rendu, les réglementations n'étaient pas nécessairement modifiées. En 2002, la Commission européenne a publié un rapport fondateur sur l'état du marché intérieur des services. En 2004, la directive dite « Bolkestein » a ensuite suscité des débats passionnés et passionnants sur le principe du pays d'origine : le droit applicable au prestataire de services devait être celui de l'Etat dans lequel celui-ci est établi.

La directive actuelle est très restreinte. Elle exclut les services financiers, de santé, le droit social et le droit du travail. Dans le cas contraire, les prestataires originaires d'autres Etats membres auraient pu avoir moins de contraintes pour exercer que leurs homologues nationaux (« discrimination à rebours »). Cette directive dite « Directive Services » garantit le libre établissement et la libre prestation de services. Les Etats membres peuvent imposer des restrictions pour seulement quatre motifs : ordre public, sécurité publique, santé publique et environnement. Elle protège également le destinataire d'un service, promeut la qualité d'un service et prévoit une coopération administrative entre les Etats membres (système d'information du marché intérieur, IMI).

La directive impose aux Etats l'accès à l'intégralité de l'information en ligne (sous forme d'un guichet unique) et la dématérialisation des procédures, avec une efficacité variable selon les pays. Enfin, elle précise qu'un consommateur est libre d'acheter un service dans un autre État membre et qu'il ne doit pas faire l'objet de discrimination en raison de sa résidence ou de sa nationalité (exemple : refus de vente ou vente à un prix supérieur, sauf si le prestataire de service invoque une raison objective). En France, la DGCCRF est compétente pour contrôler cette obligation.

Les entrepreneurs sont vivement encouragés à solliciter les conseils de la CCI Paris Il-de-France et du réseau Entreprise Europe en cas de doute.

Emmanuel VALLENS

Responsable des politiques, DG Marché intérieur, Industrie, Entrepreneuriat et PME, Commission européenne

Le marché intérieur a vocation à dépasser le concept du simple export vers l'étranger. La Belgique ou l'Allemagne ne sont pas l'étranger. Plusieurs outils donnent accès à des marchés différents du marché domestique, dans des conditions plus favorables que vers d'autres pays très protectionnistes. De surcroît, toutes les entreprises, même industrielles, sont susceptibles de proposer des services.

La directive fixe des règles précises qui constituent autant de droits pour les entreprises. La prestation de services temporaires est toujours beaucoup plus simple que la création d'un établissement, qui n'est aucunement obligatoire. Cependant, dans certains cas, la présence continue de personnel dans un autre État Membre peut être considérée par l'administration de cet État comme un « établissement stable », et l'entreprise française pourrait se voir imposer le règlement de taxes / impôts. Si une entreprise réalise l'intégralité de son chiffre d'affaires dans un autre pays de l'Union européenne, il s'agit simplement d'un abus de la règle de libre prestation de service. La liberté d'établissement renvoie à l'installation d'une infrastructure durable dans un Etat membre. Pour déterminer si cette présence est stable ou occasionnelle, la Cour de justice s'appuie sur l'existence d'un « lien économique stable et durable » du prestataire dans l'État considéré. En cas de doute, l'État privilégie toujours la libre prestation de service sur l'établissement.

Certaines exigences sont illégales dans le cadre d'une prestation de services temporaire :

- autorisation préalable (sous réserve des quatre motifs évoqués précédemment),
- obligation de disposer d'une infrastructure locale,
- détention d'une pièce d'identité,
- utilisation d'un matériel spécifique (excepté pour raisons de santé publique).

Les aides financières locales ne peuvent pas être refusées. Les Etats peuvent fixer des règles en matière d'établissement, à condition qu'elles soient justifiées et proportionnées. Sont interdits :

- l'obligation de nationalité ou résidence du dirigeant,
- l'imposition d'une règle de réciprocité entre Etats membres,
- l'imposition d'une quelconque forme juridique,
- la réalisation d'un test économique de préimplantation,

l'intervention d'un concurrent dans l'octroi d'éventuelles autorisations.

Le principe de non-discrimination demeure difficile à mettre en œuvre. Certains éléments restent obscurs et seront bientôt clarifiés.

Questions de la salle

Le prestataire doit-il toujours appliquer la législation locale ?

En principe, cela dépendra de la loi applicable prévue dans les CGV ou dans le contrat de prestation de services. Si le prestataire démarche un marché étranger, il doit respecter les règles d'ordre public de ce pays. En revanche, si le consommateur achète, à distance, depuis un autre pays, cette obligation n'existe pas(des lois de police de son pays, si elles sont plus favorables pour lui, peuvent toutefois s'appliquer si le consommateur les invoque expressément).

En tant qu'architecte travaillant dans un autre État membre, puis-je solliciter des installateurs locaux ?

La directive Services ne s'applique pas si l'installation du produit par le prestataire dure moins de 8 jours.

Pitches des entreprises ayant bénéficié des services Enterprise Europe Network

Accompagnement juridique

Comment facturer ses prestations dans l'UE et comment rédiger et négocier son contrat avec un agent commercial en Espagne ?

Léonard DE PAYSAC
Société Neoparking

Neoparking est une TPE dont l'activité est la vente de réservations de places de parking sur internet. Pour son développement international, les conseillers du réseau Enterprise Europe ont apporté leur conseil sur l'élaboration d'un contrat avec un agent commercial en Espagne.

Recherche de partenaires

Comment trouver un partenaire commercial dans un autre Etat membre ?

François-Xavier RUDOWSKI
Agent commercial

Représentants commerciaux, en France, de fabricants allemands de *packaging* primaire, François-Xavier RUDOWSKI et son partenaire recherchaient de nouveaux fabricants. À l'aide de la base de données visant à identifier des partenaires commerciaux ou technologiques, mise à disposition par la Commission européenne, les conseillers du réseau Enterprise Europe les ont aidés à identifier des profils de sociétés et à conclure un accord de coopération avec un partenaire espagnol, pour des produits complétant leur gamme.

Financements européens

Comment participer à un programme de financement européen ?

Sylvain MASSIP

Société Natural Grass

Natural Grass développe des produits innovants pour la végétalisation dans des conditions difficiles (bâti, stades). Cette entreprise technologique s'appuie sur une importante activité de R&D pour développer des produits commerciaux. Le travail réalisé avec le réseau Entreprise Europe lui a permis d'acquérir la culture nécessaire à l'obtention de subventions européennes, en fournissant une aide déterminante en termes de conseil, d'information et de contacts avec des organismes. Natural Grass a obtenu un financement de 700 000 euros par Instrument PME, un dispositif européen d'aide à la R&D. Contrairement aux idées reçues, le dossier est aisé à remplir, dès lors qu'un verrou technologique et les solutions pour le lever sont identifiés.

Clôture de la conférence

Présentation du nouveau consortium Entreprise Europe Network et ses missions

Robert LION

Président de l'agence Paris Région Entreprises et conseiller régional

Paris Région Entreprise accompagne chaque année un millier de PME en misant sur les entreprises à potentiel et à vocation internationale, la transition écologique et, plus généralement, l'innovation.

Pierre-Antoine GAILLY

Président de la CCI Paris Ile-de-France

Ce forum constitue, chaque année, l'occasion de présenter ce qu'apporte l'Europe aux PME. Le Consortium marque la coopération d'acteurs régionaux au bénéfice des entreprises, dans un réseau créé en 2008 par la Commission européenne. Ce réseau regroupe plus de mille organisations dans cinquante pays, constituant un carnet d'adresses et une source d'information mais aussi de prestations considérables. Il s'entoure de partenaires multiples dont la liste continue de croître, offre une palette de services aux entrepreneurs et assure un travail d'information sur les politiques communautaires pour stimuler l'innovation, soutenir l'internationalisation des PME, favoriser la maîtrise environnementale de la production et la consommation, encourager l'accès des PME aux programmes de recherche et canaliser vers celles-ci les fonds structurels européens.