

# La Lettre d'Europressinf'o

Toute l'actualité européenne en 10 minutes

La Lettre d'Europressinf'o n° 101

du 31 mars au 7 avril 2006

## Question de langues ?

Alors que les Chinois ont adopté l'anglais comme langue internationale et que la langue de Bruxelles est le plus souvent celle de Shakespeare, une association de la défense allemande se rebiffe. Elle vient de se plaindre auprès du médiateur européen de l'absence de l'allemand sur le site du Conseil. Si les langues officielles de l'Union sont au nombre de 20, les langues de travail de la Commission européenne sont au nombre de 3 : l'anglais, le français et l'allemand. Et ces deux dernières passent souvent à la trappe. Le Président français, à sa manière et de manière médiatique, a profité du dernier Sommet pour le faire savoir. Pour ce qui est de l'allemand, la langue la plus parlée en Europe, le médiateur rendra sa réponse en juin. Il vrai que le dernier élargissement n'a pas facilité les échanges linguistiques en doublant le nombre de langues. Et ce

n'est pas fini. Lundi, la commission se prononcera sur l'élargissement de la Bulgarie et de la Roumanie. Nous aurons donc 2 nouvelles langues officielles. Outre le problème linguistique, les nouveaux élargissements commencent à irriter les Européens. Pour des raisons multiples. Le chômage mais aussi l'aspect culturel. Ces élargissements amènent avec eux des religions et des manières de vivre qui ont peu de commun avec la culture protestante nordique qui se méfie des comportements exubérants. De plus les Européens ont besoin de souffler et de se reposer. Le monde va trop vite pour nos pays qui ont déjà bien du mal à se réformer entre eux. Et même les Turcs sont de plus en plus sceptiques. Le taux de soutien a baissé de 66 à 52 % en huit mois. Alors quand on n'a même pas trois langues communes, communiquer s'avère difficile.

## Sommaire :

### p. 2 Interview de Thierry Apoteker

- ◆ Pourquoi et comment les PME doivent investir dans les pays émergents.

### p.3 Entreprises :

- ◆ TNT, Sanofi-Aventis, Nanjing Automobile, Bang and Olufsen, Airbus, Inditex...
- ◆ L'énergie : Youkos, Statoil, Gazprom, E.on...

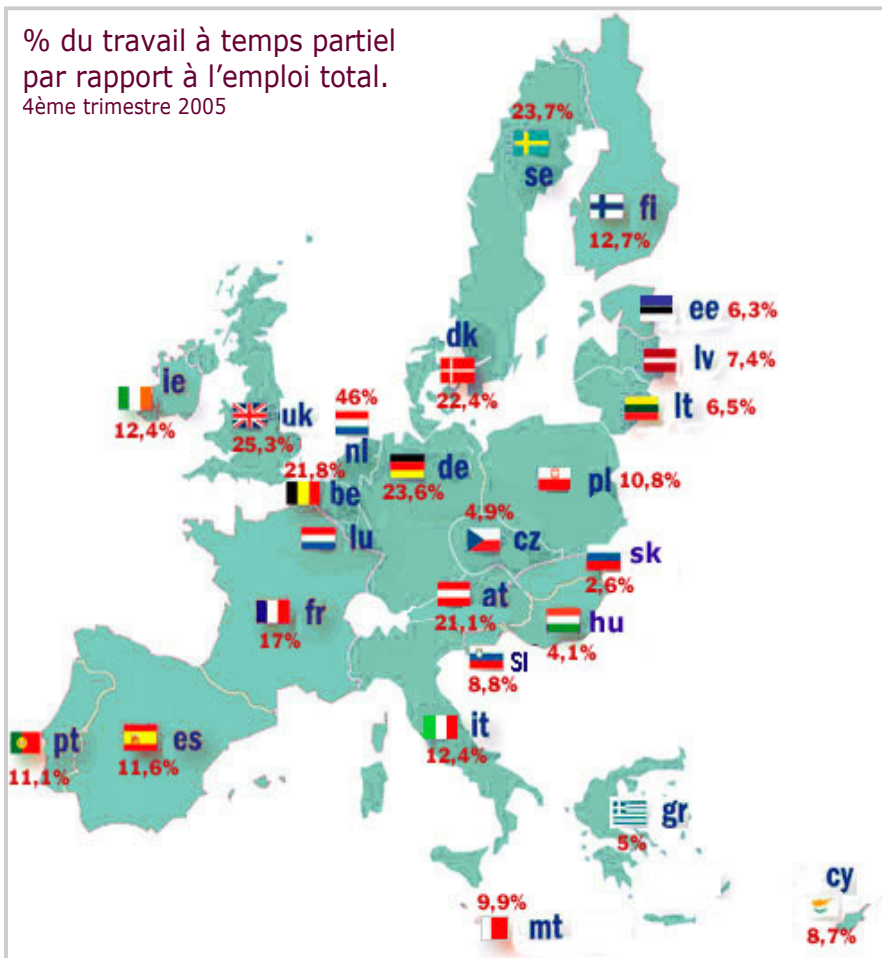
### p.4 : Institutions :

- ◆ Commission : roaming, faillites, maladies cardiaques...
- ◆ News d'ici et d'ailleurs : langue anglaise en Chine, Tabac..

### p.5 Dans les pays européens :

- ◆ Entreprises (suite): Balfour Beatty, Quand on veut on peut...
- ◆ En Allemagne : impôts, Le CPE n'est pas une exception française...

## % du travail à temps partiel par rapport à l'emploi total. 4ème trimestre 2005



Le temps partiel n'est pas chose rare en Europe. On remarque que dans les pays anglo-saxons et germaniques, le travail à temps partiel a un pourcentage très élevé. Dans ces pays, un «part time job» n'est pas vécu comme un sous-emploi mais plutôt comme un emploi normal. Les pays latins ou méditerranéens ont des chiffres proches à la moyenne européenne. Ils ne sont pas culturellement convaincus. Le travail à temps partiel y est souvent considéré comme un petit boulot et n'est pas perçu comme un véritable emploi. De plus, le temps partiel s'implante plus difficilement du fait d'une moins grande flexibilité du marché du travail. Enfin, les nouveaux entrants ne connaissent pas encore ce phénomène ou du moins il reste périphérique. En effet, la moyenne dans ces pays se situe en deçà de 10%. Ce faible taux s'explique par des différences culturelles et par les structures du marché du travail. Autre remarque, le travail à temps partiel est bien plus fréquent chez les femmes que chez les hommes. Les Néerlandaises font un mi ou tiers temps pour 75% d'entre elles alors que 22,5% des hommes sont concernés. Les Allemandes, les Anglaises et les Belges sont 40% à travailler à temps partiel et les Françaises à 30%. Dans tous les cas, le phénomène de temps partiel est en augmentation sensible en Europe (+2% depuis un an). On remarquera que dans les pays où cette forme d'emploi est élevée, le taux de chômage est faible. Reste à savoir si le temps partiel peut être une solution pour combattre le chômage ou bien si c'est une menace d'une nouvelle forme de précarité. Question de point de vue. Source : Eurostat 2006

Europressinf'o 32, rue de Paradis 75010 Paris – T. : 01.47.70.19.84

Rédactrice en chef : Jeanne-Marie Chevallier [jmchevallier@europressinfo.com](mailto:jmchevallier@europressinfo.com) Chef de rubrique : Adriana Szczesna [aszczesna@europressinfo.com](mailto:aszczesna@europressinfo.com)

Götz Kandler, Denis Tappero, Aurore Robin, Alexandru Dorogan, Xavier Veillard, Maria Christina Rizopoulou

SARL au Capital de 7 500 euros R.C.S Paris B 447 736 174 Code APE 924 Z Agence de presse TVA intracommunautaire : Fr 644477361740001

Abonnement annuel de 299 euros TTC à 100 Euros TTC selon la catégorie

©Toute reproduction non autorisée même par photocopie est interdite

### Pourquoi et comment les PME doivent investir dans les pays émergents ?

Thierry Apoteker est un consultant économique international. Il a créé une entreprise de consulting (Thierry Apoteker Consultant, TAC) qui est devenue un « pont » de qualité entre la recherche fondamentale en économie et finances et les besoins ou questions opérationnelles des entreprises et des administrations. Il donne par ailleurs des cours à HEC.

#### Qu'entendez-vous par un pays émergent ?

**TA** C'est un pays en développement qui a une insertion minimum dans le commerce international, une croissance très importante au niveau de ses importations, de ses exportations et de son PIB mais dont le niveau de vie est encore en retard par rapport aux tous premiers pays industrialisés. Ils sont encore en cours de rattrapage. Le Brésil, la Chine ou l'Afrique du Sud sont considérés comme des pays émergents. La Russie, Israël, la Pologne ou la République Tchèque sont aussi à classer dans cette catégorie.

#### Vous avez défini un outil pour les investisseurs dans les pays émergents, en termes de risque, de potentiel et de marge. Quels conseils donnez-vous ?

**TA** Une PME aussi importante qu'elle soit ne peut pas investir sur tous les continents. Elle doit hiérarchiser ses priorités. Elle doit aussi obtenir des informations sur les marchés qu'elle veut pénétrer et sur la position de ses concurrents. Elle doit investir en premier lieu dans des pays à fort potentiel et éliminer les pays qui comportent un risque trop important. Il faut aussi prendre en compte l'accessibilité à un réseau de partenaires sur place. La démarche de l'entrepreneur c'est d'abord d'aller voir les syndicats professionnels, les chambres de commerce et ensuite les missions économiques dans les pays ciblés. Sachant que quand on choisit un pays où le rythme de croissance est élevé, il y a des avantages indéniables en terme de rentabilité et de développement rapide de l'entreprise. Mais cela comporte aussi des inconvénients, à savoir des risques plus importants liés à une plus grande sensibilité au commerce international.

#### Quels sont, en tenant compte du risque et du potentiel économique, les pays qui constituent les cibles les plus intéressantes ?

**TA** L'Asie, en ce qui concerne les pays émergents, est la destination qui combine le mieux un fort potentiel économique et un risque acceptable. La Chine bien sûr, mais aussi la Corée, la Thaïlande et l'Inde. Ensuite, la Russie, le Mexique, le Brésil, le Chili, l'Afrique du Sud, Israël, la Pologne ou la République Tchèque peuvent constituer des lieux d'implantation intéressants. Il n'y a pas de « destination » privilégiée pour un patron de PME. Cela dépend de beaucoup de facteurs : du marché sur place, des réseaux de partenaires, du produit que l'on propose. On ne peut pas investir dans un pays seulement parce que son rythme de croissance est élevé. C'est toute une série de données qu'il faut prendre en compte.

#### Pour collecter ces données, un patron de PME est-il bien armé avant d'investir dans ces pays ?

**TA** C'est le problème que rencontrent les investisseurs européens désireux de pénétrer ce genre de marchés. L'accès à l'information sur la conjoncture, l'étude du marché et de l'espace que peut occuper un produit ou un service face à la concurrence. Ce sont autant d'informations que les patrons de PME n'ont pas forcément. Les syndicats, les chambres de commerce ou les missions économiques à l'étranger sont des organismes compétents ; mais il y a un manque. Il est difficile de se faire une idée sur place du réseau de distribution. On peut engager un jeune VIE (volontariat international en entreprise) pendant 12 à 18 mois, qui étudie, dans quatre pays différents, la faisabilité d'un projet et qui sélectionne le pays où le réseau de distribution sera le plus performant. Il peut effectuer une mission de prospection auprès d'un réseau de chefs d'entreprise déjà implanté sur place. Car il n'y a pas, le plus souvent, de directeur des

exportations dans une PME, le directeur commercial effectue déjà un travail considérable et ne peut pas s'occuper de tout. C'est pour cela qu'il faudrait assurer aux PME, qui n'ont pas les moyens de payer un consultant, une veille économique. Leur donner des outils économiques fiables et efficaces. Cet outil statistique a un coût important au départ, mais s'amortit facilement et rapidement ensuite, une fois l'entreprise mise sur de bons rails.

#### Est-ce que les pays européens ont les mêmes cibles géographiques pour leurs investissements dans les pays émergents ?

**TA** Non, les pays européens n'investissent pas tous au même endroit. Il y a le poids de l'histoire. Il existe par exemple un tropisme français vers l'Afrique du Nord. C'est aussi une question de langue. Ne serait-ce que pour engager un avocat ou pour les questions juridiques. En général, les PME conservent un réflexe vers des liens traditionnels privilégiés, comme par exemple l'Algérie pour les PME françaises. Cependant, on peut remarquer que des réseaux d'alliances de PME européennes transnationales à l'étranger se développent. Mais c'est encore embryonnaire.

#### Pourquoi des pays comme l'Allemagne ou la Suède s'en tirent mieux que la France dans les investissements dans les pays émergents ?

**TA** L'Allemagne est un pays de forte tradition exportatrice et d'investissement durable. C'est aussi un pays qui a une forte présence sur les marchés extérieurs. Ses PME prennent des risques supérieurs à ceux que prennent les PME françaises. Le tissu de relations que ces PME se sont créés n'est pas comparable, et ce, malgré l'obstacle de la langue précédemment évoqué pour les Français, que les Allemands connaissent aussi. Dans le cas de la Suède, le volume des investissements n'est pas comparable avec celui de la France. Néanmoins, on peut remarquer que le tropisme géographique et le faible poids de l'histoire (la Suède n'a pas de passé colonial) n'ont pas orienté le pays vers telle ou telle destination, et que, dans une certaine mesure, cela a joué en sa faveur. La tradition exportatrice pour le cas de l'Allemagne et l'absence de liens culturels et historiques forts pour la Suède, ont été à l'origine de la réussite de ces pays dans les investissements dans les pays émergents. Ils ciblent mieux que la France les pays à fort potentiel, pour un risque équivalent.

#### Y a-t-il une fatalité à cet échec relatif de la France dans les marchés émergents ?

**TA** Absolument pas. Mais c'est vrai que la France est un pays qui privilégie les grands projets. C'est le cas du TGV en Corée ou des centrales nucléaires en Chine. C'est une sorte de Colbertisme appliqué au secteur privé. Le problème majeur c'est le tissu de relations et le réseau de PME à l'export. On peut trouver des exemples de success stories françaises dans ces pays, comme l'entreprise. Les Vergers du Mékong qui s'est spécialisée dans les petits déjeuners haut de gamme au Viêt-Nam en visant les ressortissants étrangers et les hôtels de luxe. Mais elles sont encore trop rares. Les relations locales ne sont pas assez développées, les liens avec les fournisseurs pas assez entretenus. C'est là que le bât blesse. C'est dommage car il y a indéniablement un gros potentiel pour ces PME. L'Inde est un marché de 200 millions de consommateurs en ce qui concerne la classe moyenne et de 30 millions de consommateurs riches ou très riches qui sont prêts à acheter des produits français. Ce sont des volumes substantiels qui valent 2 à 3 fois le marché français. Même s'il n'y a pas cette culture d'exportation, il existe des leviers et des mécanismes à mettre en place. La qualité de l'information sur ce type de marché, son accessibilité et la qualité de la relation des investisseurs avec les distributeurs locaux, voilà ce qui détermine en amont la réussite d'une entreprise, et voilà ce qui est à améliorer.

*Propos recueillis par Xavier Veillard*

## L'énergie

**E.on** va au sud de l'Europe. Déjà implanté en Bulgarie et en Roumanie, il prépare son entrée sur le marché slovène. Sa cible est la plus importante entreprise énergétique du pays, Holding slovenske elektrarne (HSE). Dans un premier temps, l'Allemand veut mettre la main sur 25 % de son capital. A terme, il espère en obtenir 50%. Le gouvernement slovène convaincu par ce projet, ne veut cependant pas privatiser HSE tout de suite. Il attend la fin de la restructuration du secteur énergétique, prévue fin de 2006.

**Youkos** mène l'enquête. Des billets à ordre auraient été volés chez une filiale du géant russe du pétrole, l'entreprise moldave Fargoil. Cette entreprise a été dissoute suite à cette affaire. Ces billets pourraient avoir été vendus à des tiers à des prix plus bas et pourraient ne jamais être retrouvés. Le montant de fraude n'a pas été révélé.

**Statoil** obtient le feu vert du gouvernement pour racheter ses actions cotées en bourse. Le seuil autorisé n'a pas été communiqué. L'Etat norvégien contrôle presque 71 % de Statoil.

**Gazprom.** Le Russe copie le modèle de la restructuration du groupe allemand E.on pour rendre plus transparentes les activités de ses 17 filiales. Ses réformes seront organisées selon trois critères : l'exploitation, le transport et la transformation. La restructuration durera 2 ans. Suite à ces réformes la capitalisation de Gazprom pourrait augmenter de 20%.

**Ansaldo Energia,** ne cesse d'améliorer sa position sur son marché domestique. Le contrat conclu avec EGL Italia prévoit la construction et l'entretien d'une centrale électrique dans la région de Calabre, sur le site de Rizziconi. Cette commande de 490 M€ n'est qu'un aperçu des engagements pris par Ansaldo Energia. Son carnet de commandes atteint la somme de 2,7 Md€. L'entreprise appartient à Finmeccanica.

**Stora Enso.** Un accord sur la flexibilité du travail va permettre à la scierie de Veitsiluoto de redémarrer son activité. Stora Enso a décidé de rouvrir cette scierie créée en 1926 dans l'île Finlandaise. En juin 2005, le personnel avait été temporairement licencié. Mais les coûts du bois ayant baissé, l'amélioration du marché et un accord local sur la flexibilité vont permettre à l'usine de redémarrer avec seulement 28 salariés. Si, à plus long terme, l'activité devenait rentable Stora Enso pourrait s'en séparer.

## La poste

**TNT** veut augmenter sa présence sur le marché postal allemand. L'entreprise hollandaise, présente à Francfort, à Stuttgart et Hambourg, va ouvrir deux nouveaux centres logistiques à Munich et à Berlin. Deutsche Post possède actuellement 95 % des parts du marché postal en Allemagne. Cette participation devrait diminuer à 70%, après la privatisation prévue en 2008.

## La pharmacie

**Sanofi-Aventis.** En achetant 24,9 % du capital du groupe pharmaceutique tchèque Zentiva, Sanofi-Aventis devient son plus grand actionnaire. La valeur de cette transaction est estimée à 420 M€. Zentiva est le troisième groupe pharmaceutique d'Europe centrale avec un revenu annuel dépassant 400 M€.

## L'automobile

**Nanjing Automobile** commencera en 2007 à produire des modèles de MG Rover. Le repreneur chinois de la marque britannique a dépensé 300 M€ pour la construction d'un nouveau site de production à Nanjing. 200 000 véhicules et 250 000 moteurs y seront produits par an.

**Hyundai** construira une nouvelles usine en République tchèque pour un investissement de 800 M€. 13 000 emplois sont à la clef. A partir de 2008, le nouveau site pourrait produire jusqu'à 300 000 véhicules par an.

**Automotive Lighting** a pour ambition de devenir un des plus grands employeurs en République tchèque. En 5 ans, ce fournisseur mondial de lampes pour les véhicules, y investira 89 M€ et créera 630 nouveaux emplois.

**BMW.** Après Mercedes, Opel, Fiat, Volvo, Porsche, Hyundai et Ferrari, c'est le tour de BMW. Le groupe testera ses voitures au pôle Nord. Pour 16 M€, BMW vient d'ouvrir à Arjeplog un nouveau centre pour faire des essais dans des conditions hivernales extrêmes.

**Bang and Olufsen.** L'entreprise danoise se lance dans un partenariat avec le constructeur allemand Audi. Il s'agira d'associer le design des enceintes danoises à l'élégance et la robustesse des berlines allemandes. Un premier modèle a été présenté ce mois-ci au salon de Detroit. Après un premier essai concluant en ce qui concerne les Audi A8; c'est l'Audi Roadjet qui est le fruit de cette coopération.

## L'aérien

**Airbus.** Les principaux organismes de recherche polonais travaillent avec Airbus. Ce partenariat existe déjà depuis près de 10 ans. Un nouvel accord est en préparation pour l'amélioration des matériaux et des techniques de revêtement. Airbus est désormais le plus important investisseur et client de l'industrie aéronautique et aérospatiale polonaise. Au total, sur la période 1998-2008, 120 M€ ont été ou seront dépensés, en investissements et en achats.

**Finmeccanica** se lance à l'assaut du marché bulgare. Le Ministère de la Défense bulgare a commandé 4 avions C-27J. Cet avion de pointe est destiné au transport des troupes et du matériel militaire. Sa construction est assurée par une filiale de Finmeccanica, « Alenia Aeronautica », et par la société américaine Lockheed Martin. Une façon pour le gouvernement bulgare de remplacer une flotte militaire extrêmement vétuste datant de l'ère soviétique. Un rééquipement qui n'est naturellement pas sans rapport avec la récente adhésion du pays à l'OTAN. Le premier avion devrait être livré en juin 2007, puis à un rythme d'un avion par an.

**AERO Vodochody** vient de livrer son centième hélicoptère Sikorsky S-76C. Cet engin utilisé principalement pour le transport sur les plateformes pétrolières est issu d'une collaboration du Tchéque avec l'Américain Sikorsky Aircraft Corporation. Ce dernier s'occupe aux USA des finitions des hélicoptères. L'entreprise tchèque a établi également des partenariats avec BAE SYSTEMS (UK), EADS et avec un autre américain Vought Aircraft Industries.

## L'agroalimentaire

**Mora.** Mise en vente par le groupe agroalimentaire anglais Unilever en septembre 2005, c'est finalement le néerlandais Ad van Geloven qui l'achète. Les usines de Maastricht et de Mol en Belgique, ainsi que l'ensemble des services de marketing et de vente de la filiale reviennent désormais au Hollandais. Soit 600 employés et un chiffre d'affaires annuel moyen de 100 M€.

## L'assurance

**Allianz China Life Insurance** s'implante dans la province du Zhejiang, la province de Chine la plus prospère économiquement. Allianz China Life est issue d'un joint venture entre Allianz et le groupe financier chinois CITIC Trust and Investment. Les entreprises ont mis en commun leurs compétences. La première dans le domaine de la gestion des risques, la deuxième dans celui de la gestion financière. Allianz ambitionne de devenir le leader du marché des assurances-vie en Chine.

## Les textiles

**Inditex,** le créateur de la chaîne vestimentaire Zara, reprend le contrôle de sa filiale allemande. Il vient de passer un accord avec sa filiale pour devenir actionnaire majoritaire. Le rachat des intérêts détenus par German Otto doit lui permettre d'augmenter les siens de 28 %. Les 50 % d'intérêts détenus au titre de la joint venture conclue avec Zara Deutschland, passent ainsi à 78 %. Néanmoins, deux conditions pour que la transaction soit valide : l'approbation des autorités anti-trusts allemandes et celle des actionnaires du groupe German Otto. C'est la même stratégie, qu'utilise actuellement Inditex pour se renforcer sur le marché italien et japonais.

(suite p.5)

### D'ici et d'ailleurs :

**GUS plc.** Depuis 100 ans ce nom de la vente par correspondance est connu en Grande Bretagne. Coté en Bourse dans les années 30., la société s'est diversifiée après la guerre et plus particulièrement ces dernières années. Aujourd'hui, c'est le temps de la reconcentration. Après s'être séparé de Burberry en décembre 2005, GUS vend Argos Retail Group (ARG), chaîne de 600 magasins en UK avec plus de 7 Md£ de chiffre d'affaires par an et d'Experian. Cette dernière société de conseil en marketing, d'origine américaine, avait été rachetée en 1996. Le président de GUS, Sir Victor Blank a déclaré que ces opérations dégageront de fortes plus values pour les actionnaires. Son fonds pour les retraites, en léger déficit, sera gratifié d'une contribution de 100 M£ fin mars 2006.

**Tabac.** Nouvelle alliance sur le marché du tabac. Le groupe américain Philip Morris s'engage dans un partenariat avec le producteur chinois de tabac, China National Tobacco Corporation. Le groupe chinois a été autorisé par l'Américain à fabriquer et distribuer des cigarettes Marlboro sur son propre marché. Chose que Philip Morris ne peut pas faire lui-même, en raison d'une loi sur les monopoles de tabac. Ce n'est pas tout. Export Group Corporation, filiale détenue à 100 % par CNTC, fait l'objet d'une joint venture avec le groupe américain (50-50). Basée en Suisse, Export Group Corporation compte favoriser la vente de tabac produit en Chine sur le marché mondial. Cible toute désignée : le marché européen.

**La langue anglaise vient une fois de plus d'être consacrée comme la langue internationale.** 100 millions d'élèves chinois l'étudient durant toute leur scolarité. Et 300 millions parlent anglais avec plus au moins d'aisance. Et cela est d'autant plus marquant que le commerce de la Chine se tourne principalement vers l'Asie et non vers des pays anglophones. Ni les USA, ni la Grande Bretagne, ni l'Australie ne sont ses partenaires principaux. Si l'on s'en tient aux données des investissements non financiers chinois, sur les 7Md\$ investis en 2005, 60 % l'ont été en Asie, puis en Amérique du Sud, et seulement 270 M\$ en Amérique du Nord et 257 M\$ en Europe, principalement dans la Fédération de Russie, en Allemagne et en Grande Bretagne.

### Commission :

**Téléphoner d'un pays européen dans un autre est trop cher.** Depuis que la Commissaire Reding s'est saisie de la question, rien n'a changé. Au pire ça a augmenté. Au Royaume-Uni, un opérateur a fait passer le prix de l'itinérance de 3,45 € à 4,92 €. A partir de la Lettonie, un appel de quatre minutes passé par un consommateur maltais coûte 13,05 €. Les lituaniens pour un appel de la même durée à partir de la France doivent payer entre 4,41 € et 12,08 € en fonction du pays de destination. Mais un Finlandais appelant son pays à partir de la Suède dépensera 0,20 €. Puisque les opérateurs ne bougent pas, Viviane Reding propose de recourir à un règlement européen pour supprimer tous les frais injustifiés du roaming.

**140 000 cas d'insolvabilité d'entreprises et 1,5 million d'emplois perdus ou menacés.** Tel est le bilan de la Commission sur les faillites, en 2005. Les difficultés peuvent venir du développement d'un produit plus long que prévu par exemple. Et souvent, les conséquences juridiques excessivement sévères de la faillite dissuadent les entrepreneurs de recommencer. Un bon nombre de pays ont changé ou sont en train de changer ces lois. Seule l'Italie a une loi totalement opérationnelle. Elle permet de bénéficier de spécialistes externes à bas prix, d'avoir accès facilement aux procédures de sauvetage. Les dettes peuvent être supprimées, allégées ou rééchelonnées. La Grande Bretagne, la Suède et la Belgique ont déjà au moins 5 mesures opérationnelles. La France, l'Espagne les Pays-bas ont légiféré, mais ces mesures ne sont pas applicables. L'Allemagne est encore en retard.

### Conseil :

**Le conseil améliore la directive Eurovignette sur les transports.** Les véhicules de plus de 3,5 tonnes devront s'acquitter de nouveaux péages

### En Europe

**Il ne reste plus que 4 semaines** pour se décider sur la restriction à la mobilité des travailleurs provenant de 8 nouveaux États membres. A la lumière du rapport sur les flux en provenance de ces pays, il ressort qu'il n'y a pas eu les déplacements massifs prévus. Leurs ressortissants représentaient dans l'UE à 15 moins de 1 % de la population en âge de travailler, sauf en Autriche (1,4 % en 2005) et en Irlande (3,8 % en 2005) et le chômage n'a pas augmenté. On peut même dire qu'en Irlande cette mobilité a permis de résorber la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, particulièrement dans le bâtiment. Actuellement, 6 pays ne se sont pas encore exprimés sur la poursuite de la restriction. L'Irlande, la Suède et le Royaume-Uni ne sont pas concernés car ils n'ont pas appliqué de restriction de circulation. La Finlande, l'Espagne et le Portugal ont annoncé la suppression des restrictions. La France va ouvrir son mar-

ché mais seulement dans quelques secteurs à forte pénurie de main d'œuvre qui restent encore à définir. A l'opposé l'Autriche et l'Allemagne se sont exprimées pour la poursuite de la restriction pendant encore 3 ans. En réaction à ces mesures, 3 nouveaux États membres (la Hongrie, la Pologne et la Slovaquie) ont imposé des mesures restrictives sur les flux de main-d'œuvre. Au 1<sup>er</sup> mai, les pays devront avoir décidé s'ils prolongent leurs restrictions pendant 3 ans.

### OCDE :

**Coins fiscaux\*.** D'une manière générale, le pourcentage des coins fiscaux est plus élevé pour les célibataires européens que pour ceux d'autres pays de l'OCDE. En Belgique 55,4 %, en Allemagne 51,8 % et en Hongrie 50,5 %. Par contre, on enregistre 17,3 % en Corée, 18,2 % au Mexique et 20,5 % en Nouvelle-Zélande. Pour les couples avec deux enfants, c'est en Pologne, en Suède et en Turquie que la situation est la moins privilégiée. Les coins fiscaux sont ici d'environ 42 %. Avec deux enfants, il vaut mieux vivre aux Etats-Unis, en Islande et en Irlande avec respectivement de 11,9 %, 11 % et 8,1 %. Les écarts de niveaux observés s'expliquent par les différences de priorités des pouvoirs publics quant à la composition des dépenses publiques, ainsi que sur la manière de les financer. En général, les coins fiscaux ont tendance à s'amincir surtout pour les bas salaires. Notamment en France, en Hongrie et en République slovaque. Malgré la tendance à la baisse, en 2004, les coins fiscaux ont augmenté dans plus d'un pays sur deux, dans la zone de l'OCDE. Ceci s'explique principalement par des réductions d'impôt très limitées.

*\*Cet indice mesure l'ensemble des prélèvements fiscaux sociaux perçu par l'Etat sur les salaires. Il se calcule en mesurant la différence entre le coût total du travail (salaires et charges) pour l'employeur et la somme dont dispose finalement le salarié après impôts et déduction des cotisations de sécurité sociale tout en tenant compte de l'aide sociale.*

**1,9 million de personnes meurent de maladies cardiaques dans l'UE.** Ces maladies sont dues à une combinaison de plusieurs facteurs, le taux haut de cholestérol, la tension, la cigarette et l'obésité. Les gouvernements s'attaquent à la cigarette et à l'obésité, mais ne font rien pour diminuer le taux de cholestérol. Et les politiques de prévention actuelles ne pourront pas avoir les effets espérés.

### Entreprises (suite)

**Balfour Beatty.** Pour relier ses 500 bureaux, le groupe britannique de génie civil a fait appel à British Telecom. Celui-ci équipera son réseau mondial à la fois d'internet mais aussi de téléphonie par IP. L'ensemble de ces équipements NTIC permettront à Balfour Beatty de faire de substantielles économies mais pour l'instant il faudra dépenser 25 M€ sur 5 ans. Balfour Beatty emploie 28 000 personnes dans le monde.

**H. Lundbeck.** Le laboratoire de recherche médical est en pleine croissance. Les médicaments contre la dépression, la maladie d'Alzheimer ou la schizophrénie se vendent bien. Coté sur le Copenhagen Stock Exchange, H Lundbeck est autorisé à racheter 10 % de ses actions pour un montant de DKK 6 milliards (800 M€) jusqu'à la fin 2007.

**T-Online** au service de la littérature. L'éditeur allemand S.Fischer publishing group crée le concept « Lesezeichen » avec T-Online. L'idée est de donner libre accès à des textes d'auteurs de romans, connus ou non, par l'intermédiaire du portail onLeben de l'opérateur allemand. Les textes diffusés en ligne sont renouvelés chaque mois et présentés par thème. Ce portail permet aussi d'accéder aux profils des auteurs et à des lectures audio de certaines œuvres. Une façon intelli-

gente de promouvoir la culture littéraire. Pour plus d'infos consulter le site :

<http://onleben.t-online.de/lesezeichen>

**Quand on veut on peut.** Le lancement par le gouvernement français des pôles de compétitivité en 2005 commence à prendre forme. Le pôle Solutions Communicantes Sécurisées, ouvert à l'international vient de labelliser 20 projets, parmi lesquels on trouve STAMTEL. Une solution qui permettra la dématérialisation des tickets de stationnement et de la verbalisation à l'heure. Le projet est porté par WiFi France. Ou encore PAC-ID Logistique qui vise à développer pour les géants de la grande distribution et leurs fournisseurs en France et en Europe, une solution de traçabilité à bas coût. Elle permettra à la fois la réduction des délais, l'amélioration de la qualité de service ou encore la lutte contre le vol. Ce projet est porté par STMicroelectronics. Le pôle annoncera ses premiers résultats opérationnels fin 2006. Le budget prévisionnel du pôle est de 185 M€. L'Etat de son côté, investira 500 M€ par an dans l'ensemble des 66 pôles de compétitivité dont 16 pôles mondiaux ou à vocation mondiale

### En Allemagne

**Les länder de l'Est abaissent le niveau.** Un habitant d'Allemagne de l'Est paye environ 60 % d'impôt de moins que la moyenne nationale. Tant pour l'impôt des personnes physiques que morales. Le länder Saksen-Anhalt a la plus basse contribution avec 33 % de la moyenne nationale. Berlin, la capitale réunie, se satisfait de 86,5 %. C'est Hambourg qui rapporte le plus à l'Etat fédéral avec 186 %. Ces données ont été communiquées par le Ministère allemand des finances.

**Le CPE n'est pas une exception française.** Les accords du gouvernement de coalition prévoit la possibilité de porter la période d'essai des contrats de travail de 6 mois à deux ans. En contrepartie les deux partis politiques (CDU/CSU) ont convenu de supprimer la possibilité de conclure des contrats à durée déterminée sans juste motif pour une période de deux ans maximum. Aujourd'hui, les chrétiens-démocrates exigent de prolonger la période d'essai au delà du texte des accords de coalition. Ils pensent ainsi favoriser l'embauche des personnes sans emploi. Mais ils se heurtent à une vive protestation du parti social démocrate. De ce fait, la nouvelle codification reste bloquée. La chancelière Merkel, ne semble pas partager les exigences des députés de son parti et plaide pour une stricte exécution des accords de coalition.

**Les grèves se propagent.** Pendant que les grèves dans la fonction publique entrent dans leur sixième semaine et que la grève des médecins fonctionnaires continue, les salariés de la métallurgie ont commencé des grèves ponctuelles. Ils veulent

une hausse de salaires de 5%. 300 entreprises sont touchées, essentiellement dans l'industrie de l'automobile (Daimler-Chrysler, BMW, Opel, Ford). Le plus grand nombre de grévistes est recensé en Rhénanie-Westphalie (30.000 personnes, dont 10.000 chez Ford). Pour le moment, pas de réactions du côté des patrons. Mais on peut espérer une augmentation de 1,2 % ce qui correspond au gain de productivité réalisée depuis la conclusion des dernières augmentations.

**Selon une récente analyse de la fondation « Entreprises Familiales »** les 12 000 à 13 000 entreprises familiales allemandes (PME/PMI) emploient 8 millions de salariés. Alors que les sociétés cotées au Dax 30 n'emploient que 1,7 millions de salariés en RFA et 4 millions dans des filiales à l'étranger. Pourtant les entreprises familiales allemandes ne sont pas stimulées. Elles subissent les contraintes d'une législation lourde, de charges fiscales importantes et d'un bas niveau de formation. C'est encore plus difficile en Belgique et en France. La Grande Bretagne, les Etats Unis, l'Irlande et la Suisse se soucient plus de leur avenir. La situation des entreprises familiales allemandes est d'autant plus fragile qu'elles sont aussi confrontées aux problèmes résultant de la structure du droit de succession. Les héritiers sont souvent obligés de vendre l'entreprise familiale à cause de l'ensemble des droits qui s'élève à 30 %. Cette situation pourrait encore se dégrader face à des pays qui songent à une suppression des droits de succession et en première ligne les Etats-Unis.

### La fiscalité de 24 pays de l'Union européenne :

*personnes physiques, personnes morales,  
charges sociales*

Une fiche par pays. Edition 2006. Prix : 30 € TTC

*Europressinf'o : 32 rue de Paradis,  
75010 Paris, 00 33 (0) 1 48 24 21 00*