

La Grande Région – opportunités pour les PME luxembourgeoises ou obstacles incontournables ?

Parfaire le marché intérieur est le meilleur instrument dont dispose l'Union européenne pour faire face à la globalisation, pour renforcer la compétitivité des entreprises et pour assurer la prospérité de ses citoyens et consommateurs.

Cependant, il reste du chemin à parcourir pour réaliser un véritable marché intérieur permettant aux entreprises de se développer au sein de l'UE sans être confrontées à trop d'obstacles. Les entreprises qui désirent étendre leur champ d'activité au-delà des frontières témoignent de ces difficultés qu'elles rencontrent quotidiennement.

La Grande Région constitue un exemple modèle du marché intérieur, elle présente pour les entreprises des opportunités considérables: la zone SarLorLux - Rhénanie-Palatinat - Wallonie - Communauté française et germanophone de Belgique s'étend sur 65 000 km² et compte plus de 11 millions d'habitants.

Les entreprises visant un développement à l'étranger se préparent tout d'abord consciemment en interne pour être prêtes à accéder à un nouveau marché. Mais, elles subissent aussi les incohérences entre les réglementations nationales ou les interprétations et applications divergentes des mêmes textes réglementaires d'une région à l'autre. Ces entreprises vivent le marché intérieur chaque jour et bénéficient des conséquences positives, certes, mais subissent aussi les effets moins favorables. La prestation de services transfrontalière demande effectivement aux entreprises de se conformer à différentes législations nationales, résultant en partie des différences en matière de transpositions de directives selon les Etats membres. Ceci entraîne des charges administratives supplémentaires, ayant pour conséquence des surcoûts, des délais additionnels, voire des pertes de marchés.

Plusieurs obstacles administratifs ont pu être levés au cours des dernières années dans les différentes régions. Néanmoins, des procédures complexes, faisant de surcroît l'objet de changements réguliers, subsistent. Par ce phénomène, les entreprises qui travaillent régulièrement sur un marché transfrontalier, tel celui de la Grande Région, sont défavorisées, car confrontées à des procédures et charges administratives supplémentaires, auxquelles leurs confrères agissant uniquement sur un marché national ne se heurtent pas.

Les principaux obstacles au niveau des prestations de services sont de nature administrative. Parmi ceux-ci, l'obligation annuelle de déclaration auprès d'un ministère compétent ou d'une chambre professionnelle est toujours d'application dans certaines régions, pas clarifiée dans d'autres. En matière

d'accès au marché allemand, il faut mentionner la réglementation sur les congés pour les salariés dans le secteur du bâtiment qui entraîne des charges financières supplémentaires aux entreprises luxembourgeoises et certaines autres entreprises européennes. En France, un accès difficile à l'assurance obligatoire décennale pour les prestations dans le secteur du bâtiment ainsi qu'un système complexe pour avoir accès aux marchés publics mettent souvent les entreprises des autres régions en situation non concurrentielle. Un système spécifique d'enregistrement comme entrepreneur en Belgique, nécessaire pour l'application du taux réduit de TVA, pour l'obtention de subventions ainsi que la sous-traitance, et des procédures peu transparentes rendent l'accès au marché compliqué et lent. De plus, l'obligation de présenter un bon de commande signé afin d'obtenir un numéro de TVA ainsi qu'une procédure de remboursement de la taxe sur la valeur ajoutée très lente représentent des problèmes pour les entreprises étrangères souhaitant prester des services en Belgique.

Le détachement de salariés dans une autre région de la Grande Région que celle où est établie l'entreprise doit être déclaré à l'avance. Le détachement de travailleurs d'une région à l'autre, concernant notamment aussi des salariés frontaliers ayant leur résidence dans un autre Etat membre que leur lieu de travail, implique des charges administratives lourdes ainsi que des procédures complexes et des surcoûts en matière de régime fiscal et social aussi bien pour le travailleur que pour l'entreprise. Une certaine opacité en matière d'application de ces règles ne facilite pas la procédure pour les entreprises concernées.

Les autorités politiques des Etats composant la Grande Région sont responsables pour optimiser le fonctionnement du marché dans la Grande Région, tout en respectant les règles communautaires. Il faut surtout favoriser l'intégration économique en élaborant des solutions adaptées aux réalités quotidiennes des entreprises. Actuellement, un certain nombre d'entreprises luxembourgeoises sont ponctuellement ou régulièrement actives sur le marché de la Grande Région et n'ont pas hésité à relever ces défis. Le succès, suite à un peu d'endurance au départ, prime ces entreprises qui font avancer la réalisation du marché intérieur et dynamisent le marché de la Grande Région ! ♦

Christiane Bram

Christiane Bram est conseillère de direction de la Chambre des métiers et responsable de l'Euro Info Centre Luxembourg-PME.