

# QUEL DÉVELOPPEMENT ENTREPRENEURIAL DANS L'UE ? CRÉER UN MARCHÉ UNIQUE PLUS INTÉGRÉ POUR LES START-UP

Paul-Jasper Dittrich | *Chercheur, Jacques Delors Institut - Berlin*

---

## RÉSUMÉ

Les start-up européennes cherchant à se développer et s'internationaliser au sein du marché unique européen sont confrontées à des défis de taille. Alors que le problème de leur expansion est généralement abordé sous l'angle des sources de financement, des différences de cultures d'entreprises ou des barrières linguistiques, ce Policy paper analyse la question du développement en Europe d'un point de vue réglementaire. Et ce, pour une raison simple : le marché unique ne fonctionne pas correctement pour les start-up. Outre les difficultés à trouver des sources de financement, la fragmentation de l'environnement réglementaire du marché unique est souvent considérée par les entrepreneurs et praticiens eux-mêmes comme l'un des principaux obstacles à la croissance. Dans ce contexte, ce Policy paper s'intéresse principalement à trois questions : quelle est l'ampleur de l'écart de croissance entre les start-up européennes et américaines ? Pourquoi les start-up européennes ont-elles des difficultés à se développer ? Quelles politiques et réglementations faut-il mettre en œuvre pour éliminer les barrières existantes et créer un environnement réglementaire plus favorable à la croissance ? Cette amélioration de l'environnement réglementaire pour encourager la croissance implique une action politique au niveau européen mais aussi national. Loin d'être exhaustif, ce Policy paper recommande les étapes suivantes :

*Fiscalité* : la mise en conformité avec la réglementation fiscale au sein du marché unique est devenue un facteur coût important pour les start-up européennes. L'extension et la simplification de ce processus par l'établissement d'un système de compensation de la TVA à l'échelle européenne faciliterait le paiement des taxes des start-up dans l'UE.

*Droit du travail & portabilité des prestations de sécurité sociale* : le code du travail variant fortement au sein de l'UE, il est difficile d'embaucher rapidement du personnel sur les nouveaux marchés en raison des coûts d'adaptation. Alors que le droit du travail relève presque exclusivement des compétences nationales, les agences nationales pour l'emploi pourraient faire davantage pour aider les start-up d'autres pays de l'UE en mettant à disposition des personnes chargées spécifiquement d'être des intermédiaires entre les agences et les start-up.

*Enregistrement de l'activité et autres procédures administratives* : la mise en conformité avec les procédures administratives sur les autres marchés européens est compliquée dans la mesure où les administrations nationales n'offrent souvent pas d'identification en ligne et de systèmes fiables d'exécution à distance. Les États membres doivent donc accélérer la mise en place de leurs propres systèmes administratifs en ligne.

*Réglementation des flux de données et des copyrights* : les gouvernements nationaux obligent de plus en plus les entreprises à stocker localement leurs données, ce qui rend leur stockage plus coûteux. Les projets de l'UE visent à élargir inutilement les copyrights, ce qui constitue un frein majeur à l'innovation liée aux données dans les start-up. Leurs perspectives de croissance pourraient être considérablement augmentées si, en complément du règlement général sur la protection des données, la « liberté de circulation des données » était pleinement mise en œuvre et si les start-up actives dans les secteurs de la fouille de textes et de données étaient exemptées de l'obligation de copyright.

*Bonnes pratiques nationales* : les États membres devraient tirer davantage les leçons des pratiques nationales exemplaires des autres pays, par exemple en matière d'administration en ligne ou d'approches réglementaires à l'égard de l'innovation non-expérimentée.

## SOMMAIRE

<b>1. Prendre la mesure du défi du développement en Europe</b>	<b>3</b>
1.1. La promesse non-tenue du marché unique	3
1.2. Des licornes moins nombreuses et plus petites	4
1.3. Le potentiel de réduction de l'écart entre les États-Unis et l'UE est immense	5
1.4. Pourquoi l'Europe a-t-elle des difficultés à se développer ?	7
<b>2. Faire évoluer le discours politique vers la question du développement des entreprises dans le marché unique</b>	<b>8</b>
<b>3. Lever les principaux obstacles réglementaires</b>	<b>9</b>
3.1. Fiscalité : réduire la complexité de devoir se conformer à 81 régimes de TVA	9
3.2. Droit du travail et portabilité des prestations de sécurité sociale : jusqu'où peut aller l'UE ?	10
3.4. Économie des données : comment promouvoir la croissance et l'innovation fondées sur les données ?	11
3.5. Étendre les bonnes pratiques nationales propices à la croissance des start-up	12
<b>4. Conclusion : un marché unique plus intégré pour les start-up</b>	<b>14</b>

# 1. Prendre la mesure du défi du développement en Europe

Au cours des deux dernières décennies, les start-up technologiques et les plateformes numériques à forte croissance ont profondément transformé l'économie mondiale. Les 5 principales entreprises technologiques, Amazon, Apple, Facebook, Microsoft et Alphabet, dont trois d'entre elles n'existaient pas ou n'en étaient qu'à leurs débuts il y a seulement 20 ans, représentent désormais une capitalisation boursière plus importante que le PIB annuel de la France ou du Royaume-Uni<sup>1</sup>. Les principales industries traditionnelles telles que l'édition, la vente ou l'industrie automobile ont été perturbées ou sont en train d'être désorganisées par des entreprises technologiques dont la vitesse d'innovation est impressionnante. Les entreprises numériques se transforment aussi rapidement en leaders en matière d'innovation mondiale : Amazon est désormais l'entreprise dont les frais de R&D sont les plus élevés au monde, à hauteur de 16,09 milliards \$ en 2017, contre seulement 1,73 milliard \$ en 2011<sup>2</sup>.

Alors que les consommateurs du monde entier bénéficient de services numériques nouveaux et innovants, la répartition des entreprises associées à cette évolution mondiale a été plutôt inégale jusqu'à présent, au détriment de l'économie numérique européenne. Dix-sept ans après l'éclatement de la bulle Internet et après dix ans d'expérience dans une économie des applications désormais arrivée à maturité, il semble que l'UE n'ait pas réussi à profiter autant que les États-Unis ou certaines régions d'Asie des deux dernières vagues de la transformation numérique. Il n'y existe pratiquement aucun géant technologique tel Amazon ou Facebook (SAP est le seul géant mondial européen dans le domaine des logiciels) et l'économie numérique européenne est, en comparaison, fragmentée au sein des frontières nationales. Le cœur du problème tient au fait que même si l'UE dispose du plus grand marché mondial de consommateurs, ses entreprises rencontrent des difficultés à générer les mêmes taux de croissance organique que les start-up numériques américaines ou chinoises.

Ce Policy paper s'interroge sur les raisons de cet écart de croissance. Il pose principalement trois questions : quelle est l'ampleur de l'écart de croissance entre les start-up européennes et américaines ? Pourquoi les start-up européennes ont-elles des difficultés à se développer ? Quelles politiques et réglementations faut-il mettre en œuvre pour abolir les barrières existantes et créer un environnement réglementaire plus favorable à la croissance ?

---

## ENCADRÉ 1 ▶ Start-up et start-up technologique

**Qu'est-ce qu'une start-up ?** Selon les définitions classiques (par exemple de l'Association allemande des start-up), les start-up sont généralement définies comme des entreprises de moins de dix ans utilisant des technologies ou modèles d'entreprises (très) innovants. Elles connaissent une forte augmentation du nombre de leurs employés et/ou de leurs ventes. Les start-up à forte croissance représentent près de 70% de croissance de l'emploi dans l'UE.

**Qu'est-ce qu'une start-up technologique ?** Les start-up technologiques sont généralement considérées comme un sous-groupe des start-up. Leur modèle d'entreprise est souvent une plateforme et se caractérise par des rendements d'échelle croissants obtenus grâce à des effets de réseau intégrés.

---

## 1.1. La promesse non-tenue du marché unique

Les start-up numériques profitent, dans leur processus de développement, de marchés ouverts, de grande taille et harmonisés et le marché unique européen est (sur le papier) le marché le plus intégré du monde. Les « quatre libertés » permettent aux entreprises de s'établir, ou d'installer une filiale, dans tout pays de l'UE et d'offrir leurs biens et services dans tout État membre. En théorie, un marché sans frontières et intégré tel que le marché unique européen devrait permettre aux entreprises et start-up innovantes de développer rapidement leurs services, en profitant de la diffusion des connaissances et d'une main d'œuvre européenne qualifiée<sup>3</sup>. Cependant, les start-up technologiques européennes n'ont pas encore connu de croissance rapide, contrairement aux États-Unis. Et le continent européen est dominé par les services et entreprises en ligne américains : en 2015, 54% de tous les services en ligne utilisés dans l'UE étaient basés aux États-Unis. Les services en ligne transfrontaliers européens ne représentaient en revanche que 4% de tous les services en ligne utilisés dans l'UE<sup>4</sup>.

1. Gwyn D'Mello, *Apple, Amazon, Alphabet, Facebook & Microsoft Are Worth \$3 Trillion, Are Bigger Than UK, France, India*, Times, 22.07.2017.

2. Strateg&, *The Global Innovation 1000 study*, 2017.

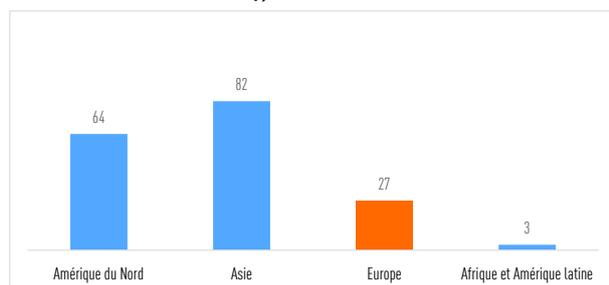
3. Parlement européen, *A deeper and fairer Single Market New opportunities for business and people*, Briefing du Parlement européen, décembre 2015.

4. Commission européenne, « *Le marché unique est nécessaires, voici pourquoi* », Fact-Sheet, 2015.

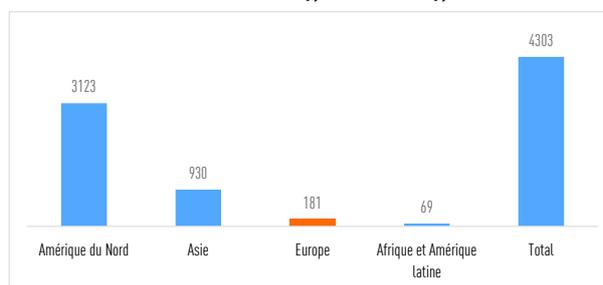
## 1.2. Des licornes moins nombreuses et plus petites

L'écart de croissance le plus important est observé chez ce qu'on appelle les « licornes », c'est-à-dire les start-up technologiques dont la valorisation boursière est supérieure à 1 milliard \$. Les données de 2016 montrent que les géants technologiques et les très grosses entreprises plateformes ne sont plus un phénomène exclusivement américain. Ainsi, la Chine rattrape rapidement son retard : Alibaba, Tencent, Huawei et JD.com deviennent des concurrents des géants mondiaux que sont Alphabet, Facebook, Amazon ou Apple<sup>5</sup>. L'UE est plutôt spectatrice qu'actrice de cette bataille à venir, comme le montrent les trois paragraphes suivants : que ce soit en nombre absolu de plateformes mais aussi, et surtout, en matière de capitalisation boursière et d'emplois, les plateformes européennes réussissent beaucoup moins bien que celles basées aux États-Unis ou en Asie.

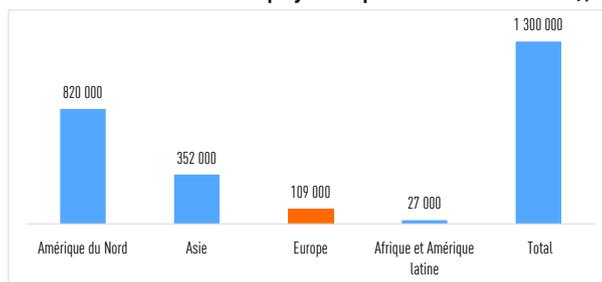
**GRAPHIQUE 1** ➤ Nombre total de plateformes capitalisées à 1 milliard \$, 2015



**GRAPHIQUE 2** ➤ Capitalisation boursière des plateformes à 1 milliard \$, en milliards \$, 2015



**GRAPHIQUE 3** ➤ Nombre total d'employés des plateformes à 1 milliard \$, 2015



Source : C. Evans, Annabelle Gawer, 2016<sup>6</sup>.

“ DES PLATEFORMES TECHNOLOGIQUES MODERNES PEUVENT PÉNÉTRER DE NOMBREUX MARCHÉS DANS UN LAPS DE TEMPS TRÈS LIMITÉ ET PERTURBER LES INDUSTRIES ÉTABLIES. ”

Pour déterminer l'importance économique et (géo)politique de cette évolution, il est crucial de saisir les dynamiques de l'économie des plateformes. Par un effet de levier sur la structure en réseau décentralisée d'internet et des smartphones, les plateformes numériques ont pu se développer à une vitesse sans précédent, ce qui n'est pas sans conséquences sur les industries établies. Les célèbres exemples de Facebook, Uber et Spotify montrent comment des plateformes technologiques modernes peuvent attirer des millions de nouveaux consommateurs/utilisateurs chaque mois, pénétrer de nombreux marchés dans un laps de temps très limité et perturber l'ensemble des industries établies (taxis, édition, musique enregistrée, etc.) en l'espace de quelques années. Si l'économie européenne ne compte pas de géants technologiques de la sorte, elle risque d'être déstabilisée de diverses manières :

1. Le nouveau paradigme de la croissance numérique et la domination des entreprises technologiques conduisent souvent à une structure de marché délicate : en raison de la nature des marchés de plateformes et des effets de leurs réseaux intégrés, leur structure intrinsèque tend vers les monopoles et les marchés fonctionnant sur le principe « le vainqueur remporte tout ». Google domine le marché des moteurs de recherche et Amazon celui de la vente en ligne. Les entreprises européennes, plus petites, n'ont pas d'autre choix que de s'adapter aux règles instaurées par ces plateformes si elles ne souhaitent pas perdre l'accès au marché dans un nombre croissant d'industries, même si les plateformes font l'objet

5. Bloomberg, *U.S. Tech Superpowers Are Getting Some Overseas Competition*, Fortune Magazine, 31.08.2017.

6. Peter C. Evans, Annabelle Gawer, *The Rise of the Platform Enterprise*, The Center for Global Enterprise, 2016. Notez que « L'Europe » inclut la Russie.

d'une attention de plus en plus forte de la part des autorités européenne de la concurrence. Les marchés fonctionnant sur le principe « le vainqueur remporte tout » et les monopoles peuvent aussi entraîner une forte concentration de la création de valeur, des brevets et de l'emploi.

2. La transformation numérique risque d'ébranler la force industrielle traditionnelle de l'Europe. Alors que « les logiciels mangent le monde », de plus en plus d'industries traditionnelles deviennent la cible de géants technologiques et les profits transitent des entreprises manufacturières et de services traditionnelles vers les entreprises de gestion et de commercialisation de flux de données. Les vieilles entreprises bien établies ont souvent plus de difficultés à s'adapter à ce nouveau paradigme de la création de valeur. Si l'Union européenne ne dispose pas d'un nombre élevé d'entreprises technologiques à forte croissance capables de jouer à armes égales sur ce marché perturbateur et en rapide évolution, elle risque de perdre fortement son influence dans la conception de l'économie numérique mondiale du XXI<sup>e</sup> siècle.

### 1.3. Le potentiel de réduction de l'écart entre les États-Unis et l'UE est immense

Si l'UE est actuellement à la traîne en nombre de « licornes », cela ne signifie pas pour autant que cela restera le cas à l'avenir. Certains signes indiquent déjà que les start-up numériques européennes réussissent davantage à trouver des financements et à se développer. En 2015 et 2016, les start-up européennes ont connu des niveaux record de financement et le nombre d'introductions en bourse augmente également. Cependant, l'UE est loin de déployer tout son potentiel. Une analyse comparative des données relatives aux entreprises à forte croissance aux États-Unis et dans l'UE offre un meilleur aperçu de ce potentiel. Les entreprises à forte croissance, dont bon nombre d'entre elles sont des start-up technologiques ou des entreprises reposant sur un modèle d'entreprise numérique, sont désormais souvent considérées comme les principaux moteurs de l'innovation et, élément crucial, de la croissance de l'emploi dans les économies modernes<sup>7</sup>. Que retient-on d'une comparaison entre l'UE (c'est-à-dire le marché unique) et les États-Unis en matière de nombre absolu, de taille et d'emploi des entreprises à forte croissance ? La réponse est complexe, notamment en raison des divergences de définition et de mesure des entreprises à forte croissance.

Selon la définition de l'OCDE, les entreprises à forte croissance, en termes d'emplois (ou de chiffre d'affaires), sont les entreprises dont la croissance moyenne annuelle du nombre de salariés (ou du chiffre d'affaires) est supérieure à 20% par an, sur une période de trois ans, et ayant au moins 10 salariés au début de la période considérée<sup>8</sup>. Eurostat, en revanche, depuis l'introduction du Règlement (UE) n° 439/2014 de 2014, retient une autre définition des entreprises à forte croissance : il s'agit des entreprises dont la croissance moyenne annuelle du nombre de salariés dépasse 10% sur une période de trois ans. Eurostat ne mentionne malheureusement aucun chiffre relatif au seuil de 20%, ce qui rend difficile une comparaison directe de cet indicateur crucial. Ces éléments doivent être gardés à l'esprit lors de l'interprétation des chiffres suivants. Les deux graphiques ci-dessous comparent le nombre absolu d'entreprises à forte croissance aux États-Unis et dans l'UE, ainsi que le nombre moyen de salariés dans chaque entreprise. L'ajout du Brésil, pour lequel l'OCDE donne les chiffres pour le seuil de 10% mais aussi de 20%, permet d'estimer la différence relative entre les indicateurs des deux seuils. À première vue, les données sont surprenantes : il existe considérablement plus d'entreprises à forte croissance dans l'UE qu'aux États-Unis. Selon les données Eurostat, plus de 140 000 entreprises de l'UE étaient considérées comme à forte croissance en 2014<sup>9</sup>, contre moins de 40 000 aux États-Unis<sup>10</sup>. Cette différence se réduirait sans doute si le seuil de 20% de croissance de l'emploi sur trois ans fixé par l'OCDE était utilisé. Comme le montre la comparaison avec le Brésil, l'augmentation du seuil de 10 à 20% entraîne une réduction de plus de moitié du nombre d'entreprises à forte croissance. Toutefois, l'UE affichant plus de quatre fois plus d'entreprises à forte croissance au seuil de 10%, on peut supposer que le nombre total d'entreprises à forte croissance dans l'UE est considérablement plus élevé qu'aux États-Unis.

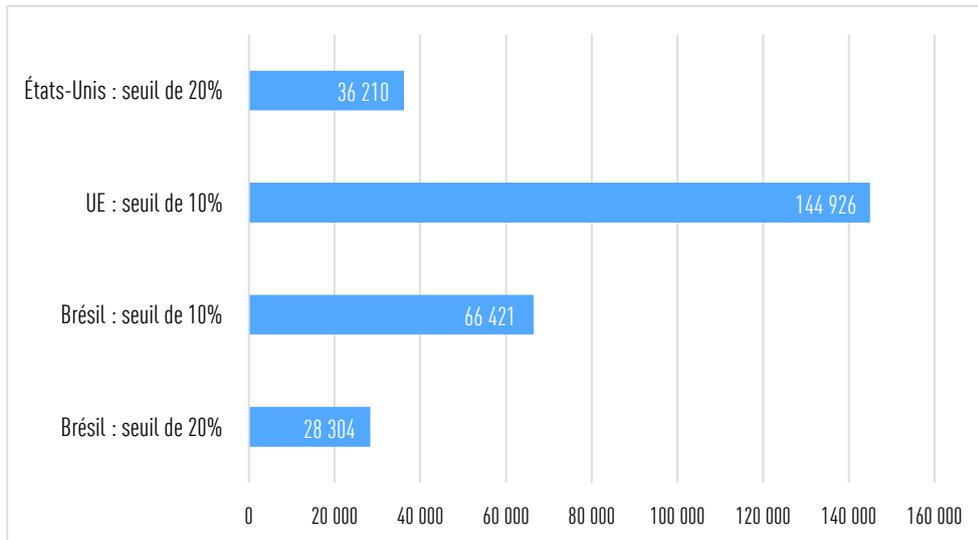
7. Voir Henrekson, Magnus et Dan Johansson, *Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence*, Small Business Economics, Volume 35, Issue 2, pp. 227-244, septembre 2010 pour un aperçu de la littérature sur la croissance des entreprises.

8. OCDE, *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Rapport de l'OCDE.

9. Eurostat, *Quasiment 1 entreprise sur 10 dans l'UE considérée comme société à forte croissance*, communiqué de presse 209/2016.

10. OCDE, *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Rapport de l'OCDE.

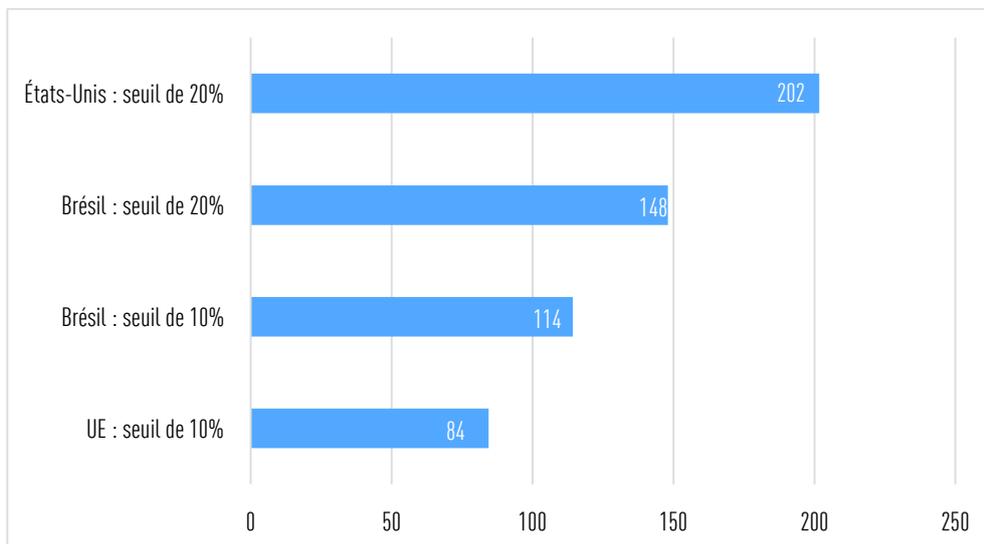
**GRAPHIQUE 4** ➤ Nombre d'entreprises à forte croissance aux États-Unis, dans l'UE et au Brésil en 2014



Source : Eurostat, OCDE.

Si l'on compare la taille et la concentration actuelle des entreprises à forte croissance, leur nombre moyen de salariés offre un outil de mesure utile pour estimer leur taille totale. Le graphique ci-dessous montre qu'à cet égard, la différence entre les entreprises américaines et européennes à forte croissance est particulièrement marquée. Les entreprises américaines à forte croissance ont, en moyenne, beaucoup plus de salariés que leurs homologues européennes (202 contre 84).

**GRAPHIQUE 5** ➤ Nombre moyen de salariés par entreprise à forte croissance aux États-Unis, dans l'UE et au Brésil en 2014



Source : Eurostat, OCDE, calculs de l'auteurs. Les nombres sont arrondis.

Cette différence doit, rappelons-le, être interprétée au prisme des différents seuils appliqués. Toutefois, le fait que le Brésil, lui-aussi, ait un nombre moyen de salariés supérieur (au seuil de 10%) à celui de l'UE souligne la forte fragmentation du marché unique. L'UE dispose d'un nombre supérieur d'entreprises à forte croissance mais leur taille absolue est en moyenne plus petite. L'exemple du Brésil montre également que les différences générales en termes d'emploi moyen entre les seuils de 10 et 20% ne sont finalement pas si élevées. Même si ces nombres doivent être pris avec des pincettes, une partie de la différence relative au taux d'emploi moyen s'explique probablement par la taille plus importante des entreprises américaines à forte croissance, qui résulte à son tour de l'accès au grand marché américain plus harmonisé. Les entreprises européennes à forte croissance, dont de nombreuses start-up numériques, se développent moins souvent au sein du marché unique.

“ LES START-UP ALLEMANDES N'ONT GÉNÉRÉ EN 2016 QUE 11% DE LEURS RECETTES DANS D'AUTRES PAYS DE L'UE ”

Un rapport allemand récent le confirme : selon l'Association allemande des start-up, les start-up allemandes n'ont généré en 2016 que 11% de leurs recettes dans d'autres pays de l'UE (contre 78,7% en Allemagne et 4,4% en Amérique du Nord), et seulement 34,4% d'entre elles envisageaient une internationalisation sur un autre marché européen, alors même que 82,7% d'entre elles planifiaient globalement de s'internationaliser (davantage)<sup>11</sup>. N'étant pas en mesure de saisir les opportunités de croissance du marché unique, elles se développent plus lentement que leurs concurrents potentiels américains et risquent d'être englouties dans les prémices de leur développement<sup>12</sup>. Des recherches effectuées par le Partenariat européen des jeunes pousses (« *Startup Europe Partnership* ») ont montré que 94% des grandes acquisitions de start-up ont été réalisées ces dernières années par des entreprises non-européennes et 70% de ces start-up avaient moins de 5 ans.<sup>13</sup> Une illustration flagrante de cette dynamique, notamment dans le domaine de l'économie des plateformes, tient au fait qu'il existait de nombreux réseaux sociaux européens avant la percée de Facebook. N'ayant pas réussi à s'établir au-delà de leurs pays d'origine, ils ont fini par être écartés du marché par le géant américain des réseaux sociaux. En d'autres termes, l'UE n'a actuellement pas de problème de financement des start-up innovantes ou des entreprises à forte croissance en général, mais un problème de développement d'un nombre considérable d'entre elles afin de les transformer en grandes entités pouvant opérer dans l'ensemble du marché unique. La réduction de cet écart de croissance offrirait des avantages économiques considérables. On estime que l'économie européenne pourrait créer jusqu'à 1 million d'emplois et générer jusqu'à 2 000 milliards € de PIB supplémentaire si le nombre et le taux de croissance des entreprises en expansion dans l'UE étaient similaires à ceux des États-Unis<sup>14</sup>.

## 1.4. Pourquoi l'Europe a-t-elle des difficultés à se développer ?

Le problème du « développement » des entreprises repose sur de nombreuses causes structurelles sous-jacentes, qui sont complexes et imbriquées, mais qui convergent toutes vers un même constat : la grande majorité des entrepreneurs européens, qu'ils soient numériques ou non, ne perçoivent pas le marché unique comme un marché unique pleinement intégré (et ils ont raison)<sup>15</sup>. Ils considèrent en revanche que le marché européen est fragmenté en 28 marchés nationaux très différents, qui ont des approches nationales divergentes en termes de réglementation, financement et culture d'entreprise. Quelles sont les racines structurelles de ce sentiment de fragmentation ? Le marché européen est perturbé par trois éléments structurels, qui agissent comme des obstacles à une croissance plus rapide des start-up, tous étant liés à la nature même du projet d'intégration européenne et à la diversité du continent lui-même :

1. Le processus d'acquisition des talents et de déploiement des services est inévitablement plus complexe en raison des barrières linguistiques, ce qui entraîne une plus faible mobilité de la main d'œuvre et des divergences de cultures d'entreprise, une moindre compétitivité des salaires et une politique des visas plus restrictives pour les étrangers non-européens. Il s'agit de facteurs tangibles pour lesquels les États-Unis ont un avantage sur le « vieux continent » (nonobstant les politiques et actions de l'actuelle administration américaine). Ce type d'éléments structurels perturbateurs constitue des défis politiques de long terme (par exemple pour la mobilité de la main d'œuvre) qui, pour la majorité, ne peuvent, et ne doivent, pas être traités au niveau européen (barrières linguistiques, appartenance culturelle).

2. Par rapport aux États-Unis, les start-up européennes manquent d'options de financement. Les marchés financiers européens (qui reposent en grande partie sur le financement de la dette et restent eux-mêmes très fragmentés) offrent moins de capitaux propres et d'options de financement à haut risque pour les start-up que ceux fournis à leurs homologues américains<sup>16</sup> par les fonds de capital-risque ou les fonds de pension aux États-Unis. Les responsables politiques nationaux et européens ont désormais largement pris

11. Prof. Dr. Tobias Kollmann et al., *Deutscher Startup Monitor 2017. Mut und Macher*, KPMG, octobre 2017.

12. Glenn W. Leaper, *The Start-up Tortoise & The Economic Hare: Challenges Of The European Ecosystem*, startusmagazine, 07.04.2016.

13. Leonard Koschwitz, *The European Parliament is discussing an expiry date for start-ups*, 11.07.2017.

14. Commission européenne, *Les grands acteurs européens de demain : l'initiative en faveur des start-up et des scale-up*, 22.11.2016.

15. Fredrik Erixon et Rositsa Georgieva, *What is wrong with the Single Market?*, ECIPE Five Freedoms Project, Working Paper No. 1 /2016.

16. Cornelius McGrath, *European tech companies need money to scale up, not just start up*, *Financial Times*, 03.05.2017. Voir aussi Philipp Ständer, *Public Policies to Promote Venture Capital: How to get National and EU-Measures in sync*, Jacques Delors Institut – Berlin, Policy Paper No. 203, 31.08.2017.

conscience de ce problème crucial du financement, qui se trouve donc en bonne place sur l'agenda politique de la majorité des États membres. De nombreuses administrations nationales ont mis en place leurs propres fonds de croissance nationaux<sup>17</sup> et des solutions européennes sont également en cours. Des instruments financiers tels que le FEIS octroient de plus en plus de ressources financières aux start-up européennes<sup>18</sup>. Enfin, l'union des marchés des capitaux, une fois mise en place, pourrait faciliter le financement transfrontalier des start-up et entreprises innovantes, et le rendre plus efficace<sup>19</sup>.

3. Il reste enfin à examiner attentivement l'un des éléments structurels les plus gênants, à savoir la fragmentation réglementaire. Dans une consultation publique de l'UE sur ces questions en 2016, la complexité des exigences réglementaires en matière de droit du travail, de fiscalité et de procédures administratives était considérée, après l'accès au financement de son expansion<sup>20</sup>, comme le principal obstacle au développement d'une entreprise numérique. Les start-up qui souhaitent se développer et s'internationaliser dans l'Union européenne sont confrontées à des coûts importants pour respecter les exigences nationales spécifiques à chaque entrée sur le marché d'un État membre, qu'il s'agisse de la mise en conformité avec les régimes fiscaux nationaux, des divergences de droit du travail, des procédures administratives non-numériques pour ouvrir une boutique, ou encore des restrictions sur le stockage des données dans chacun des États membres.

“ CETTE FRAGMENTATION RÉGLEMENTAIRE A FAIT L'OBJET DE BEAUCOUP MOINS D'ATTENTION DE LA PART DES RESPONSABLES POLITIQUES NATIONAUX QUE LA QUESTION DU FINANCEMENT DES START-UP.”

Cette fragmentation réglementaire, et notamment sa dimension européenne, qui constitue un frein à une croissance rapide, a fait l'objet, ces dernières années, d'une attention beaucoup moins grande de la part des responsables politiques nationaux que la question du financement des start-up par exemple. Une première étape pourrait consister à faire prendre pleinement conscience aux responsables politiques de la dimension européenne du défi du développement pour faire évoluer leur discours, afin qu'ils n'évoquent pas simplement le financement mais aussi l'expansion des start-up.

## 2. Faire évoluer le discours politique vers la question du développement des entreprises dans le marché unique

La bonne nouvelle est que le sujet commence à intéresser au niveau européen. La Commission européenne n'a pas été inactive au cours des dernières années quand il s'agissait de répondre aux besoins actuels des start-up dans le marché unique. Les mouvements de citoyens, les associations de start-up et les entrepreneurs renforcent également leurs efforts de lobbying à Bruxelles<sup>21</sup>. La Stratégie pour le marché unique numérique est loin d'être parfaite mais elle comporte de nombreuses mesures visant à simplifier la vie des entreprises numériques en Europe. Dans le cadre de cette stratégie, la Commission européenne a publié en 2016 une initiative en faveur des start-up et des scale-up (entreprises en expansion), à l'issue d'une longue période de consultation publique<sup>22</sup>.

Des propositions concrètes substantielles sont faites par le Manifeste des entreprises en expansion de 2016, un document participatif réalisé par des praticiens et des associations de start-up visant à convaincre les responsables politiques d'améliorer l'environnement réglementaire des start-up dans le marché unique<sup>23</sup>. Dans les capitales européennes, le débat autour des start-up en Europe reste souvent biaisé par le « discours fondateur » et la dimension européenne reste largement exclue. De nombreux événements ont lieu chaque semaine au niveau de l'UE ou des États membres pour encourager les jeunes à fonder des start-up et des entreprises technologiques, mais très peu portent sur la question plus technique, mais aussi plus pertinente, des modalités visant à faciliter la croissance des start-up à l'échelle européenne. Ce n'est pas du tout une erreur de se

17. Ministère fédéral allemand des affaires économiques et de l'énergie, *Financing start-ups and growth: Overview of existing instruments*

18. Commission européenne, *EFSD in the digital sector*, Page d'accueil de la Commission européenne.

19. Deutsche Bank Research, *EU Monitor: Start-ups and their financing in Europe*, 30.09.2016. Pour plus d'informations sur les modalités d'harmonisation des marchés européens de capital-risque, voir Philipp Ständer, *Public Policies to Promote Venture Capital: How to get National and EU-Measures in sync*, Jacques Delors Institut - Berlin, Policy Paper No. 203, 31.08.2017.

20. Commission européenne, *The Start-Up and Scale-Up Initiative*, Présentation, 22.02.2017.

21. Raf Weverbergh et Kristien Vermoesen, *Research: lobbying is becoming a core competency for start-ups and VCs - so what about Europe?*, FINN 2016.

22. Commission européenne, *Les grands acteurs européens de demain : L'initiative en faveur des start-up et des scale-up*, 22.11.2016.

23. *Scaleup Manifesto. A Manifesto for Change and Empowerment in the Digital Age*.

focaliser fortement sur la culture de financement et l'esprit d'entreprise. Mais pour développer l'économie numérique européenne et exploiter pleinement son potentiel, les responsables politiques nationaux devraient consacrer au moins autant d'attention au défi du développement des entreprises. Les entrepreneurs devraient également être encouragés à considérer le marché unique comme le territoire naturel de leur internationalisation. Actuellement, les efforts en ce sens prennent essentiellement la forme d'initiatives privées, telles que The Family, une plateforme de soutien, de réseau et de financement des start-up<sup>24</sup>.

**“ L'ÉVOLUTION DU DISCOURS DANS UNE PERSPECTIVE PLUS EUROPÉENNE IMPLIQUERA AUSSI UNE CONCENTRATION D'EFFORTS PLUS IMPORTANTE PAR LES START-UP ET PAR LES ASSOCIATIONS DE START-UP ”**

L'évolution du discours dans une perspective plus européenne impliquera aussi une concentration d'efforts plus importante par les start-up elles-mêmes ainsi que par les associations de start-up, au niveau européen mais aussi national. Elles devraient notamment : 1) promouvoir les modalités permettant au marché unique d'assister les entrepreneurs ; 2) aider les start-up à naviguer dans la complexité de l'environnement réglementaire européen en fournissant des conseils transfrontaliers ; 3) créer des conseils des acteurs du secteur, comprenant des entrepreneurs et des fonctionnaires européens et nationaux afin de faciliter le dialogue entre les start-up et les différents niveaux de l'administration, l'objectif étant de développer des propositions concrètes pour réduire les barrières ; et 4) soutenir directement les gouvernements nationaux en les conseillant sur les moyens d'éliminer les barrières réglementaires pour les start-up.

### 3. Lever les principaux obstacles réglementaires

Quelles sont les politiques spécifiques et exigences réglementaires nationales qui empêchent les start-up européennes de se développer ? Les principales barrières relèvent de la fiscalité, du droit du travail, de la portabilité des prestations de sécurité sociale, des procédures administratives telles que l'immatriculation ou des politiques de stockage et d'utilisation des données. Les propositions évoquées dans le cadre de la stratégie pour le marché unique numérique (par exemple en matière de copyrights) risquent davantage d'augmenter et non de réduire les barrières dont souffrent les start-up. Pour les entreprises les plus grandes, ces entraves sont une simple nuisance. En revanche, pour les entrepreneurs dans des start-up qui disposent de faibles ressources, elles constituent de véritables obstacles. Chaque obstacle pris individuellement peut sembler limité mais pris ensemble, ils peuvent effrayer de nombreuses start-up ayant des velléités d'expansion sur d'autres marchés européens. La partie suivante analyse les principales barrières réglementaires et propose des solutions pour les réduire.

#### 3.1. Fiscalité : réduire la complexité de devoir se conformer à 81 régimes de TVA

La mise en conformité avec différents régimes fiscaux dans les 28 États membres pèse particulièrement lourd sur les jeunes start-up cherchant à se développer sur d'autres marchés européens<sup>25</sup>. Selon la consultation de la Commission de 2016, près de 30% des dépenses des start-up liées à la fiscalité correspondent à des coûts de mise en conformité avec la fiscalité dans leur marché initial, et ces dépenses deviennent encore plus importantes dans un contexte transfrontalier<sup>26</sup>. Ce processus de mise en conformité a été compliqué davantage encore par le règlement de 2015 sur la TVA, notamment pour les entreprises de vente en ligne dans toute l'UE. Le nouveau règlement oblige les start-up offrant des services en ligne à payer la TVA au taux du pays de l'acheteur et non du vendeur. Le problème est qu'avec 81 taux de TVA différents au total, le paiement des taxes peut se transformer en un douloureux exercice bureaucratique pour les start-up, qui doivent également apporter la preuve de la localisation de leurs clients. La simplification des procédures de mise en conformité fiscale et la numérisation d'une partie d'entre elles pourraient considérablement réduire ces coûts inutiles et encourager les start-up à offrir leurs services (numériques) à l'intérieur des frontières européennes.

24. The Family, Page d'accueil (About).

25. Edithe Cruz, *How the Start-up VAT Nightmare could have been avoided*, Re:Think, 27.09.2016.

26. Commission européenne, *Les grands acteurs européens de demain : L'initiative en faveur des start-up et des scale-up*, 22.11.2016.

À cet égard, le concept de guichet unique pour la TVA, introduit en 2015 pour un nombre limité de services en ligne (le mini-guichet unique)<sup>27</sup>, pourrait constituer une solution. Toutefois, même ce mini-guichet numérique a suscité des critiques en raison des difficultés de mise en œuvre. L'idée sous-jacente de ce guichet unique apporterait néanmoins une réelle amélioration : les start-up générant des revenus en ligne dans différents pays européens n'auraient à payer leurs taxes qu'une seule fois, à leur administration fiscale nationale, qui redistribuerait ensuite les recettes fiscales à tous les pays dans lesquels l'entreprise a engrangé des revenus sous les différents régimes de TVA en vigueur dans toute l'UE. L'extension du système à une véritable chambre de compensation de la TVA à l'échelle européenne pourrait ainsi devenir une priorité pour les responsables européens. Cependant, une telle proposition d'institution centralisée requiert l'accord des États membres et implique que les administrations fiscales nationales se fassent mutuellement confiance en termes de mise en œuvre et d'application correcte et efficace d'un tel système à l'échelle nationale.

### 3.2. Droit du travail et portabilité des prestations de sécurité sociale : jusqu'où peut aller l'UE ?

Les start-up expriment souvent leur frustration face à des processus d'embauche complexes : il existe 28 législations européennes différentes en matière de code du travail et de systèmes de sécurité sociale. Les coûts d'adaptation aux nouveaux marchés du travail entraînent souvent des frais de juristes, de consultants et de comptables. Ce processus d'adaptation peut considérablement ralentir l'expansion d'une start-up optimiste, voire la décourager totalement. La question de la portabilité des prestations de sécurité sociale, toujours en suspens, constitue une charge supplémentaire. Elle est d'autant plus pertinente pour les start-up que celles-ci emploient, statistiquement, un très grand nombre de spécialistes originaires d'autres pays<sup>28</sup>. Les salariés déménageant dans un autre pays européen après avoir trouvé un nouvel emploi découvrent souvent que la reconnaissance de leurs droits à pension peut être très complexe, qu'ils n'ont droit qu'à une période de chômage très courte ou que leurs droits à vacances acquis dans un pays ne sont pas transférables. Les méandres des 28 systèmes nationaux différents de sécurité sociale et d'emploi peuvent alors rendre un nouvel emploi nettement moins attractif.

“ IL DEVRAIT ÊTRE PLUS FACILE POUR LES START-UP D'EMBAUCHER DES TRAVAILLEURS SUR D'AUTRES MARCHÉS EUROPÉENS.”

Il devrait être plus facile pour les start-up d'embaucher des travailleurs sur d'autres marchés européens. Mais on peut se demander si l'UE dispose d'une grande marge d'action pour améliorer la situation. La législation relative à l'emploi et à la sécurité sociale relève presque exclusivement des compétences nationales. Les propositions visant à exempter les start-up de certaines législations du travail spécifiques à un pays (par exemple en instaurant un « statut des jeunes entreprises innovantes ») rencontrerait sans doute une forte résistance de la part des États membres. Les entreprises pourraient même « choisir leur régime » et s'installer dans le pays où la législation relative au travail et à la sécurité sociale est la plus faible, et se développer à partir de là. Il est donc de la responsabilité de chaque administration nationale de rendre l'embauche plus attractive pour les start-up. En guise de première étape, les gouvernements nationaux pourraient les aider avec la paperasserie liée aux travailleurs européens, et ce en nommant dans les agences pour l'emploi des personnes de contact pour les entrepreneurs. Les agences nationales pour l'emploi devraient également renforcer leurs efforts de coordination européenne afin de répondre aux besoins d'embauche des start-up avec des candidats adéquats.

27. Le Mini guichet unique a été introduit conjointement au règlement sur la TVA de 2015. Il vise à simplifier la mise en conformité du paiement de la TVA pour les ventes des entreprises aux consommateurs (B2C) dans les domaines des télécommunications, de la radiodiffusion et des services fournis par voie électronique, qui sont désormais taxés dans le pays où se trouve le consommateur, quel que soit le lieu d'établissement du vendeur. Pour plus d'informations, voir *The European mini one-stop shop: A model for future indirect tax compliance?*

28. À Berlin par exemple, 42% de tous les salariés de start-up ont un passeport étranger. Pour plus d'informations, voir Prof. Dr. Tobias Kollmann et al. *European Startup Monitor 2016 – Country Report Germany*.

### 3.3. Les barrières à l'immatriculation et administratives : les administrations nationales doivent faire leur révolution numérique

L'immatriculation d'une activité sur un autre marché européen et les contacts généraux avec les administrations nationales constituent souvent un casse-tête pour les start-up. La demande de documents à distance à partir d'un autre pays n'est toujours pas possible dans de nombreux États membres, tout comme la vérification d'identité. Les documents traditionnels (notariés par exemple) sont rarement disponibles dans une version traduite et doivent être traduits par chaque entreprise. L'ouverture d'un compte bancaire, la demande d'un permis aux autorités ou la signature d'un contrat de location requiert encore souvent la présence physique du demandeur<sup>29</sup>. Bon nombre de ces problèmes sont liés à l'absence d'identification électronique à l'échelle européenne et d'infrastructures de confiance permettant aux entreprises et entrepreneurs de vérifier de façon sécurisée leur identité depuis l'étranger et de les aider à réaliser les procédures administratives en ligne et depuis l'étranger.

Certaines de ces barrières seront prochainement partiellement levées. L'introduction d'un système européen d'identification électronique véritablement harmonisé n'est pas possible en raison des grandes différences de normes et de protocoles des systèmes nationaux d'administration électronique. Toutefois, le nouveau règlement « eIDAS » sur l'identification électronique, qui entrera en vigueur d'ici septembre 2018, obligera les administrations nationales à rendre leurs systèmes d'identification électronique inter-opérables avec ceux de tous les autres États membres en établissant des interfaces sécurisées. À partir de septembre 2018, les administrations nationales devront pouvoir traiter toute demande d'identification électronique émanant de tout citoyen ou de toute entreprise européenne<sup>30</sup>. Le règlement « eIDAS » constituera une grande avancée, notamment car il s'agit d'un règlement, qui est donc obligatoire, et non d'une directive. Toutefois, s'il a le mérite de forcer les États membres à rendre leurs systèmes interopérables, bon nombre d'entre eux ne disposent toujours pas de l'infrastructure électronique sous-jacente qui permettrait aux start-up d'accéder plus rapidement et à distance aux documents administratifs pertinents<sup>31</sup>.

Afin de compléter les politiques européennes d'interopérabilité, les États membres doivent faciliter l'accès aux documents et permettre les demandes administratives en ligne. Dans la Déclaration de Tallinn sur l'administration en ligne signée en 2017, les États membres se sont engagés à mettre en place d'ici 2022 le Plan d'action global de l'UE pour l'administration en ligne. Les start-up et les associations de start-up devront exercer une pression constante sur les gouvernements nationaux et surveiller la mise en œuvre globale. L'efficacité pour les start-up serait renforcée si le secteur privé se voyait octroyer une licence pour utiliser les normes et protocoles eIDAS. Alors que le système deviendra obligatoire pour les services administratifs, son utilisation non seulement dans les administrations mais aussi dans les relations inter-entreprises pourrait accroître sensiblement la confiance dans les relations commerciales transeuropéennes.

### 3.4. Économie des données : comment promouvoir la croissance et l'innovation fondées sur les données ?

Le parachèvement du marché unique pour les biens et services numériques constitue une initiative phare de la Commission Juncker. Sa stratégie pour le marché unique numérique constitue un ensemble ambitieux de règlements et de directives visant à améliorer la législation européenne actuelle et à l'adapter aux exigences d'une économie moderne basée sur internet et les données. La livraison transfrontalière de colis, l'évolution de la réglementation pour les opérateurs de télécommunications ou les nouvelles règles visant à empêcher le géoblocage dans le domaine du commerce électronique constituent des exemples de propositions réglementaires en cours de négociation entre le Parlement européen et le Conseil. Avec l'entrée en vigueur du règlement général sur la protection des données en mai 2018, l'UE disposera d'un régime de protection des données (presque entièrement) harmonisé. La Commission envisage spécifiquement de renforcer l'économie européenne des données, dont elle estime que la croissance passera de 285 milliards € en 2015 à 739 milliards € en 2020<sup>32</sup>.

29. Jeroen de Wit, *Scaling Up in Europe: hacking the digital single market for start-ups*, Guest Blog EurActiv, 25.11.2016.

30. Règlement (UE) No 910/2014 du Parlement européen et du Conseil du 23 juillet 2014 sur l'identification électronique et les services de confiance pour les transactions électroniques au sein du marché intérieur.

31. Voir ce *graphique* pour un aperçu de la progression de la mise en œuvre nationale du règlement eIDAS d'avril 2017.

32. Commission européenne, *Building a European Data Economy*, page d'accueil de la Commission européenne (dernière consultation le 08.11.2017).

Malgré ces succès et l'ambition générale de la stratégie pour le marché unique numérique, certaines des propositions actuelles entrant dans ce cadre ont suscité des critiques car elles érigeaient de nouvelles barrières pour les start-up, au lieu de les éliminer. Cette critique vaut tout particulièrement pour les nouvelles règles proposées en matière de copyright dans le domaine de la « fouille » de textes et de données (text- and data-mining). La fouille de textes et de fichiers de données consiste en la recherche structurée de modèles, à l'aide d'algorithmes, dans de vastes ensembles de textes et de données ; il s'agit d'un domaine de l'analyse des données et des applications en intelligence artificielle connaissant une forte croissance. Cependant, la fouille de textes et de données s'effectue actuellement dans une « zone grise » réglementaire et dans une incertitude juridique en matière de copyright. Dans les propositions législatives actuelles s'inscrivant dans le cadre de la stratégie pour le marché unique numérique, les start-up offrant des services de fouilles de textes et de données auraient à payer des droits de copyright pour cette utilisation spécifique d'un document (même si elles disposent des droits pour « lire » physiquement le texte).

“ LES ENTREPRISES QUI SE SPÉCIALISENT DANS LA FOUILLE DE TEXTES ET DE DONNÉES DEVRAIENT ÊTRE EXEMPTÉES DU PAIEMENT DES FRAIS DE COPYRIGHTS.”

Cela est problématique pour les start-up disposant de ressources limitées : s'il est important, à l'heure du numérique, de protéger les droits exclusifs des artistes, journalistes et réalisateurs, les entreprises qui se spécialisent dans la fouille de textes et de données devraient avoir la possibilité de développer des services innovant de *big-data* en ayant recours à la fouille de textes et de données, et donc être exemptées du paiement des frais de copyrights pour les textes concernés. Dans le cas contraire, les start-up offrant ces types de services n'auront jamais la possibilité de se développer sur le marché unique et l'UE réduirait inévitablement une possible source d'innovation future, dont il est encore difficile de mesurer pleinement le potentiel économique et social. L'ajout d'une clause

d'exemption de copyrights dans le cas de fouille de textes et de données devient de plus en plus fréquent à l'échelle mondiale : des pays tels que le Japon, Israël ou la Corée du Sud ont déjà introduit de telles exceptions nationales.

Au cours des dernières années, les États membres ont défini un nombre croissant de restrictions sur la portabilité transfrontalière des données. Dans de nombreux pays, les données fiscales et sanitaires, ainsi que celles relatives à des citoyens considérées comme sensibles ne peuvent pas être stockées en-dehors de leur pays d'origine<sup>33</sup>. Le fait d'obliger les start-up à stocker les données dans chacun des pays peut augmenter considérablement leurs coûts de fonctionnement, dans la mesure où elles sont contraintes d'acheter des capacités de serveurs ou des espaces supplémentaires sur le *cloud* dans chaque pays, au lieu de centraliser le stockage des données des consommateurs dans le pays où cela est le plus économique. Cela augmente aussi l'incertitude juridique sur l'utilisation et le stockage des données en général. La Commission a récemment adopté son initiative sur la libre circulation des données comportant des propositions pour contrer cette tendance<sup>34</sup>. Cette initiative interdira le stockage arbitraire de données *non-personnelles*, c'est-à-dire générées par une machine, dans un seul pays. Elle complète le règlement général sur la protection des données, qui interdira le stockage de données *personnelles* dans un seul pays européen. Toutefois, il existera des exceptions que les États membres pourront utiliser pour justifier la localisation des données, par exemple sur la base de préoccupations de sécurité nationale. L'initiative sur la liberté de circulation des données sera négociée entre le Parlement et le Conseil au cours des mois à venir : les start-up gagneraient à faire entendre leur voix sur ce projet législatif particulier.

### 3.5. Étendre les bonnes pratiques nationales propices à la croissance des start-up

Il existe de nombreux exemples d'États membres dont les gouvernements ont adopté des mesures visant à créer un environnement plus intégré et moins bureaucratique pour les start-up. Dans un esprit de coopération volontaire et de partage des bonnes pratiques entre États membres, les start-up et les associations de start-up devraient les promouvoir dans leur dialogue avec les gouvernements nationaux. Ce paragraphe présente deux de ces bonnes pratiques, dans le domaine de l'administration électronique et du cadre réglementaire pour l'innovation non-expérimentée.

33. Matthias Bauer, Martina F. Ferracane, Hosuk Lee-Makiyama, Erik van der Marel, *Unleashing Internal Data Flows in the EU: An Economic Assessment of Data Localisation Measures in the EU Member States*, ECIPE Policy Brief No. 03/2016.

34. Commission européenne, *DSM Strategy – The Free Flow of Data-Initiative*, Présentation.

*Royaume-Uni - Cadre pour un « bac à sable » réglementaire dans le domaine de la technologie financière (fin-tech) :* de nombreuses start-up, notamment dans l'économie numérique, agissent dans des secteurs commerciaux nouveaux et innovants, qui ne sont pas encore couverts par une réglementation sectorielle spécifique. Généralement, elles ne peuvent pas créer de nouveau service innovant en raison de l'incertitude réglementaire, ce qui freine la croissance et empêche la diffusion de solutions et de services innovants. En permettant aux start-up d'expérimenter davantage (sous le contrôle du gouvernement), cela pourrait leur permettre de tester et se rendre compte plus rapidement du potentiel de marché de leurs services. Cela pourrait aussi encourager la concurrence régionale et le développement de clusters technologiques. Par un renforcement de la concurrence entre les régions et villes européennes pour que certaines technologies innovantes précises soient testées dans leur zone de compétence, des clusters technologiques régionaux plus puissants pourraient alors être créés dans toute l'Europe. Ainsi, aux États-Unis, les villes américaines se sont soumises à une rude concurrence pour attirer des entreprises comme Uber, Google ou des entreprises automobiles établies afin que celles-ci testent leurs véhicules autonomes en premier dans leur périmètre<sup>35</sup>. L'approche britannique de l'innovation dans le secteur des technologies financières constitue un exemple type de bonne pratique nationale. Le « bac à sable » réglementaire britannique fournit un cadre pour les start-up du domaine des technologies financières reposant sur des modèles économiques innovants qui agissent dans un environnement réglementaire encore flou<sup>36</sup>. Cela « crée un 'espace sécurisé' dans lequel les entreprises peuvent tester des produits, services ou des modèles économiques innovants avec des régulateurs. Le cadre du 'bac à sable' permet aux entreprises de gérer les risques réglementaires durant la phase de test »<sup>37</sup>.

*Estonie -Domiciliation électronique :* les services électroniques de l'administration estonienne sont devenus une référence pour les autres pays européens. Leur service le plus innovant est le mécanisme de la domiciliation électronique. Tout citoyen du monde peut s'enregistrer comme citoyen électronique d'Estonie et ouvrir en ligne des entreprises relevant du droit des affaires estoniens afin d'accéder au marché européen, indépendamment de sa localisation. À aucun moment du processus de création de l'entreprise ou d'ouverture d'un compte bancaire, le résident électronique n'a besoin d'être physiquement présent en Estonie. Comptabilité, mise en conformité réglementaire et services juridiques sont autant de services supplémentaires offerts à distance. Ce mécanisme pourrait même devenir une échappatoire pour certains entrepreneurs britanniques après le Brexit, en leur fournissant un accès direct au marché unique tout en opérant physiquement depuis le Royaume-Uni<sup>38</sup>. Si de tels mécanismes de résidence étaient adoptés par davantage de pays européens, l'UE et le marché unique deviendraient une zone bien plus attractive pour lancer son entreprise.

35. USA Today, *Cities vie to become hubs for self-driving technology*, 25.06.2017.

36. Financial Conduct Authority, *Regulatory Sandbox*, Page d'accueil, 08.08.2017.

37. Pēteris Zilgalvis, *Regulatory Sandboxes: An Innovation in Policymaking*, Billet de blog pour le sommet Startup Nation à Tallinn, 2017. [Traduction libre]

38. EurActiv, *Estonia e-residency offers Brexit Brits EU loophole*, 14.08.2017.

**TABLEAU 1** ► Résumé des principaux obstacles réglementaires et des principales recommandations

DOMAINE POLITIQUE	CONTEXTE	RECOMMANDATIONS
Fiscalité	Les start-up, notamment en matière de commerce électronique, doivent jongler avec 81 régimes différents de TVA sur chaque marché européen. La mise en conformité fiscale dans le marché unique est devenue un facteur coût important.	- Étendre et simplifier les mécanismes de guichet unique pour la TVA en les transformant en une chambre de compensation de la TVA à l'échelle européenne afin de faciliter le paiement des taxes pour les start-up dans toute l'UE.
Droit du travail & portabilité des prestations de sécurité sociale	-Les codes du travail divergent fortement dans l'UE, ce qui rend difficile pour les entreprises étrangères d'embaucher rapidement du personnel sur les nouveaux marchés en raison des coûts d'adaptation. -La portabilité des prestations de sécurité sociale reste compliquée, ce qui réduit l'attractivité d'un emploi dans un autre pays européen.	-La législation en matière d'emploi relève presque exclusivement des compétences nationales. Toutefois, les agences nationales pour l'emploi pourraient faire davantage pour aider les start-up d'autres pays de l'UE à s'habituer à la législation en nommant des personnes de contacts servant d'intermédiaires entre les agences et les start-up.
Immatriculation de l'entreprise et autres procédures administratives	La mise en conformité avec les procédures administratives sur les autres marchés européens est compliquée dans la mesure où les administrations nationales n'offrent généralement pas d'identification en ligne et de systèmes de confiance pour exécution à distance.	-Dans la perspective du futur règlement eIDAS, les États membres doivent accélérer la création de leurs propres administrations en ligne. -Étendre les normes et protocoles de l'eIDAS au secteur privé par un mécanisme de licences, de manière à renforcer la confiance entre les entreprises au-delà des frontières.
Règlement sur la circulation des données et copyrights	-Les gouvernements nationaux obligent de plus en plus les entreprises à stocker localement les données, ce qui augmente le coût de leur stockage. -L'extension du copyright à la fouille de textes et de données interdit inutilement l'innovation fondée sur les données par les start-up.	-Mettre pleinement en œuvre le règlement sur la « liberté de circulation des données », en complément du règlement général sur la protection des données. -Améliorer les propositions actuelles pour la législation sur les copyrights afin d'aider les start-up spécialisées dans la fouille de textes et de données par le biais d'une exemption de copyright.
Bonnes pratiques nationales	-Les États membres devraient s'inspirer des bonnes pratiques nationales, par exemple en matière d'administration électronique ou d'approches réglementaires pour l'innovation nouvelle non-expérimentée.	-Adopter les exemples de bonnes pratiques, comme le « bac à sable » réglementaire britannique, dans lequel l'innovation et les nouveaux services peuvent être testés conjointement avec les régulateurs durant la phase de croissance. -Poursuivre le développement des systèmes d'administration électronique nationaux sur le modèle de la domiciliation électronique en Estonie.

## 4. Conclusion : un marché unique plus intégré pour les start-up

Le potentiel encore inexploité d'un marché unique plus harmonisé en matière d'expansion des start-up est immense. Les start-up devraient être en mesure de pouvoir en profiter sans limites. Les start-up européennes cherchant à se développer et à s'internationaliser au sein du marché unique européen sont actuellement confrontées à de nombreuses barrières réglementaires et administratives inutiles. Outre les difficultés consistant à trouver les meilleures sources de financement ou celles relatives aux barrières linguistiques et aux divergences de culture d'entreprise, les start-up prennent souvent du retard du fait de la fragmentation de l'environnement réglementaire du marché unique. La fiscalité, les procédures de recrutement, l'immatriculation ou la question du stockage des données ne constituent que quelques-uns des domaines dans lesquelles les start-up ne font pas face à un marché européen harmonisé, mais à 28 marchés nationaux différents. Le tableau ci-dessous illustre ces barrières et montre les options envisageables qui permettraient aux start-up dans l'UE de profiter pleinement du marché unique dès leur entrée sur le marché d'un autre État membre.

**TABLEAU 2** ► Points de contacts entre les start-up et les administrations des autres États membres, et recommandations.

Procédures d'immatriculation plus simples et sécurisées grâce à l'identification électronique.	Meilleure communication à l'échelle de l'UE avec les administrations via des solutions en ligne sécurisées et de confiance.	Soutien des agences nationales pour l'emploi pour l'embauche et les processus liés aux prestations de sécurité sociales.	Processus facilités pour tester l'innovation, par ex. dans un « bac à sable » réglementaire.	Procédures bureaucratiques réduites pour le paiement des impôts dans toute l'UE grâce à un guichet unique de TVA simplifié.
Espace de création	Bureaucratie	Embauche et emploi	Innovation	Fiscalité

Points de contact pour les start-up après leur entrée sur le marché d'un autre État membre de l'UE

Sur les mêmes thèmes...

BALANCING AMBITION AND PRAGMATISM FOR THE DIGITAL SINGLE MARKET  
Paul-Jasper Dittrich, Policy Paper n°204, 7 septembre 2017

PUBLIC POLICIES TO PROMOTE VENTURE CAPITAL: HOW TO GET NATIONAL AND EU MEASURES IN SYNC  
Philipp Ständer, Policy Paper n°203, 31 août 2017

#DIGITALAMITIÉ : UN AXE FRANCO-ALLEMAND EN FAVEUR DU DÉVELOPPEMENT ET L'INTÉGRATION NUMÉRIQUE  
Henrik Enderlein, Paul-Jasper Dittrich et David Rinaldi, Policy Paper n° 187, 30 mars 2017

RESKILLING FOR THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION. FORMULATING A EUROPEAN STRATEGY  
Paul-Jasper Dittrich, Policy Paper n°175, 3 novembre 2016

Directeur de la publication: Sébastien Maillard • La reproduction en totalité ou par extraits de cette contribution est autorisée à la double condition de ne pas en dénaturer le sens et d'en mentionner la source • Les opinions exprimées n'engagent que la responsabilité de leur(s) auteur(s) • L'Institut Jacques Delors ne saurait être rendu responsable de l'utilisation par un tiers de cette contribution • Traduction à partir de l'anglais: Mathilde Durand • © Institut Jacques Delors