

Quatre mois après le référendum : l'heure du choix

Brexit Insight n°2 – Novembre 2016

Quatre mois après le vote en faveur de la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne, les responsables politiques sentent confusément qu'il ne leur est plus possible d'éluder le choix de ceux qui se sont exprimés. Peuvent-ils encore gagner du temps ? Un éventuel vote du Parlement Britannique à la suite de la décision de la Haute Cour de Londres le 3 novembre dernier peut-il changer la donne ? L'état de faiblesse et d'incertitude dans lequel le référendum du 23 juin a laissé l'Europe nous démontre qu'il est vain d'espérer maintenir longtemps un équilibre précaire, en fait déjà rompu. L'élection de Donald Trump à la Présidence des Etats-Unis d'Amérique accentue encore l'instabilité de la période historique que nous traversons. L'heure des premiers choix structurants est venue pour tous les protagonistes : le dimanche 2 octobre, Theresa May, Première ministre britannique, a mis fin, à Birmingham, à 3 mois de silence et les institutions européennes commencent à échafauder différents scénarios.

Quelles sont les options ouvertes aux protagonistes à la veille de l'ouverture des négociations relatives à la sortie du Royaume-Uni et à ses futures relations avec l'Union européenne ?

Cette note complète celle publiée par le Cabinet SAMMAN au lendemain du vote en faveur de la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne (« *Brexit, le jour d'après* ») et propose (1) une analyse des premières orientations prises par le Royaume-Uni (RU), (2) un état des lieux des principaux obstacles et options existants pour chacune des parties, notamment les trois institutions européennes et (3) un scénario prospectif des choix des acteurs dans les secteurs de la finance et du numérique au niveau européen, dans le cadre du changement de paradigme « Etat tiers ».

Résumé

- ❖ **La Première ministre britannique précise la date de début des négociations et balaie les espoirs des banques et entreprises d'investissement de la City de conserver leur passeport européen ;**
- ❖ **Les négociations de sortie du RU devront être achevées avant les élections européennes de 2019 ;**
- ❖ **Le principal défi pour les Etats membres de l'UE lors des négociations avec le RU sera de se mettre d'accord entre eux et d'éviter le « chacun pour soi » ;**
- ❖ **Le Parlement européen jouant le rôle de « gardien du Projet européen » et disposant d'un droit de veto sera l'acteur le plus difficile à convaincre pour aboutir à un accord UE-RU ;**

- ❖ **Les récentes nominations des représentants des institutions européennes augurent des stratégies politiques de l'UE dans la négociation ;**
- ❖ **La France et l'Allemagne n'entreront dans le jeu des négociations avec le RU qu'à l'issue de leurs élections générales (fin 2017) ;**
- ❖ **Quel que soit le résultat des négociations, la structure actuelle de la législation financière européenne ne permet pas de garantir un accès pérenne des acteurs de la City au Marché Unique européen. L'UE pourrait redéfinir son approche « Etats tiers », afin de se prémunir contre la concurrence d'un centre financier « *off-shore* » puissant touchant ses frontières ;**
- ❖ **Les entreprises d'investissement et les groupes bancaires internationaux de la City devraient choisir de délocaliser ou rapatrier leurs activités sur le continent, et notamment en France et en Allemagne, afin de continuer à accéder librement au Marché Unique européen dans un cadre stable et de peser sur les futures discussions sur la régulation financière dans l'UE.**
- ❖ **L'influence réduite du RU au sein des institutions européennes qui découle du résultat du référendum fait également perdre à l'industrie numérique l'un de ses champions et devrait se traduire par un durcissement des mesures adoptées au sein des « paquets » à venir (telecoms, copyrights, e-privacy...).**

I. Les choix du Royaume-Uni

Le discours d'ouverture du congrès des conservateurs prononcé par Theresa May, Première ministre britannique, le dimanche 2 octobre à Birmingham, a rompu 3 mois de silence quant à l'orientation que devrait prendre le RU suite au référendum du 23 juin dernier. Dans un contexte d'affaissement abyssal de la livre sterling, d'une chute induite des profits sur le sol britannique des grands groupes internationaux et d'une hausse du prix des produits de base, Madame May écrase définitivement les espoirs des financiers de la City et plus généralement des « *remainers* » de repousser à un futur lointain la sortie du RU de l'UE. En déclarant vouloir actionner l'article 50 du Traité de l'UE avant fin mars 2017, elle fixe de fait la date butoir théorique de sortie du RU à mars 2019. La Première ministre donne également un autre signal, celui d'une sortie de l'UE selon les termes utilisés lors de la campagne par les pro-Brexit : souveraineté, indépendance et le retour du pouvoir au peuple : « *we leave the European Union and take control of our own destiny* » et un message clair à la City « *the world works well for a privileged few, but not for them (i.e. the « *Brexiters* »)* ».

La date d'activation de l'article 50 est une décision stratégique clef pour le RU. Elle apparaissait même pour certains comme étant le seul levier dont dispose le RU face à l'UE. Une fois l'article 50 déclenché, le compte à rebours sera activé avec comme pire scénario celui d'une sortie sans accord avec l'UE, laissant le RU isolé face aux 27 Etats membres, soumis aux règles internationales du commerce, beaucoup moins favorables et protectrices que celles prévues par l'UE.

Mais le RU avait-il réellement le choix de repousser la date de début des négociations ? Non, pour des raisons de politique intérieure mais aussi afin de garder un certain contrôle sur les négociations

avec ses partenaires européens. La signature de l'accord de sortie devait impérativement intervenir avant les élections législatives européennes de mai 2019. Nous l'avons souligné dans notre première note sur le sujet, **le Parlement européen sera une pièce maîtresse dans les négociations, disposant, selon les traités européens, d'un droit de veto concernant l'accord final.** Le RU, le Conseil et la Commission devront donc non seulement négocier un accord satisfaisant les Etats membres mais aussi convaincre une majorité de députés européens qui, depuis le référendum du 23 juin, se présentent pour une large part unis pour jouer les « gardiens du Projet politique européen ». De surcroît, demander au peuple britannique de retourner aux urnes en 2019 pour élire des députés européens sans avoir répondu au souhait d'une majorité d'entre eux de sortir de l'UE aurait été une aberration politique de la part du Gouvernement britannique.

De son côté, le Collège des Commissaires européens et son Président, qui participeront activement aux négociations, seront remplacés à l'automne 2019 dans le prolongement des élections européennes. Il est donc important pour le RU que les négociations de sortie de l'UE puissent être menées de bout en bout par les mêmes interlocuteurs et qu'une décision négative ne soit pas adoptée en toute fin de négociation par un « nouveau Parlement » dont la coloration politique est totalement imprévisible à ce jour.

Enfin, les incertitudes quant aux orientations du RU sur ses propositions d'accès au Marché Unique européen au bénéfice des entreprises installées sur son territoire, en particulier des multinationales américaines et asiatiques, ont poussé ces dernières – dès le lendemain du référendum – à élaborer des « *contingency plans* » et des « plans de délocalisation » au sein de l'UE. Les premières directions prises par Theresa May en octobre dernier mettent fin aujourd'hui à un certain nombre d'incertitudes et permettent d'élaborer des stratégies sur la base d'un calendrier plus précis.

Mars 2017 semble donc une « deadline » difficile à repousser pour le RU, au risque de subir les incertitudes des évolutions politiques des deux prochaines années. Mais pourquoi attendre jusque-là? Sans doute pour donner au RU et à ses principaux acteurs économiques le temps de commencer à négocier des accords bilatéraux avec les pays du Commonwealth, à tester certains scénarios et à préparer des alliances, ce qui n'a pas manqué de faire réagir les instances de l'Union européenne.

II. Les premiers choix et décisions politiques de l'Union européenne

Après des déclarations divergentes quant à la posture à tenir vis-à-vis du RU au lendemain du vote, les leaders européens des Etats membres les plus influents (Allemagne, France, Italie), le Président du Conseil et celui de la Commission européenne se sont mis d'accord lors des derniers sommets à 27 sur une position commune qui se résume à : « pas de négociation avec le RU avant l'activation par celui-ci de l'article 50 » et « pas de libre échange RU-EU sans libre circulation des travailleurs ».

La Commission européenne a ouvertement fait savoir au RU que les négociations bilatérales à caractère commercial qu'il pourrait mener avec des pays tiers (Commonwealth, USA, Japon etc.) sont contraires aux textes fondamentaux de l'UE qui donnent une compétence exclusive à la Commission en matière de politique commerciale. Certains pays tiers et non des moindres, comme les Etats-Unis ou le Japon, ont d'ailleurs réagi en déclarant vouloir attendre la fin des négociations RU-UE avant d'entrer dans des discussions bilatérales.

Les institutions européennes, Parlement, Conseil et Commission, ont mis à profit les mois de septembre et octobre pour mettre en place, chacune de leur côté, les premières pièces de la future négociation.

Dans notre première note, nous avons présenté les étapes de la procédure de retrait du Royaume-Uni prévues par le Traité sur l'Union européenne (TUE). Nous avons donné une préfiguration du rôle de chacune des institutions européennes dans ce **processus inédit**. Pour rappel, l'accord devrait être conclu par le Conseil, qui élaborera les grandes lignes de la position de l'UE et demandera à la Commission européenne de mener les discussions au jour le jour avec le RU, avant de reprendre la main pour trancher les sujets les plus complexes ou les plus politiques. De son côté, le Parlement européen devrait adopter un cadre général et les lignes à ne pas franchir et pourrait menacer d'activer son droit de veto si les premiers éléments de la négociation ne leur donnent pas satisfaction ou si le Conseil et la Commission ne font pas montre d'une transparence suffisante à son égard.

Chacune de ces institutions a maintenant nommé un représentant chargé de « prendre part » au processus de négociation. **Le choix de ce représentant a pu surprendre, rassurer ou effrayer les personnes qui sont directement intéressées par le sujet. Il donne en fait une première indication sur l'état d'esprit dans lequel les institutions appréhendent, non seulement les futures négociations avec le Royaume Uni mais aussi, et surtout, les discussions qu'il sera nécessaire d'établir entre les Etats Membres eux-mêmes et entre le Conseil et le Parlement pour aboutir à un accord acceptable par toutes les parties prenantes.**

Par ordre chronologique, tout d'abord, le Président du **Conseil européen**, Donald Tusk, a nommé **Didier Seeuws**, pour préparer les discussions sur la sortie du Royaume-Uni de l'UE. Ce fonctionnaire cumule toutes les qualités requises pour être agréé par les 27 Etats membres de l'Union qui, pour un grand nombre d'entre eux, ont, dès le résultat du référendum, manifesté des désaccords sur la stratégie à suivre, souhaitant chacun protéger leurs intérêts nationaux avant ceux de l'Union. Didier Seeuws, diplomate du Royaume de Belgique, Etat ayant une image politiquement neutre, petit par son nombre d'habitants et donc par son poids au Conseil, n'est **pas un « politique » mais un négociateur**. Son domaine de prédilection : les relations avec le Parlement européen¹.

Fin juillet, Jean-Claude Juncker, le Président de la **Commission européenne**, désigne **Michel Barnier**, ancien Ministre de gouvernement français de droite, et ancien Vice-Président de la Commission européenne en charge des services financiers, pour prendre en main les négociations pour le compte de la Commission. Michel Barnier est très connu du monde politique et économique européen. Il a en effet été l'initiateur et le chef d'orchestre de la refonte complète de la régulation financière européenne post-crise de 2007-2008 comptant plus de 40 textes adoptés par les législateurs européens. Le choix de nommer un français, fervent défenseur de l'Union européenne et qui a obligé Londres, la première Place financière européenne, à puiser dans ses réserves pour assumer le coût d'une régulation intégrée a été décrié par une partie de la presse britannique, voire qualifié de « déclaration de guerre » par certains. Cette perception n'a pourtant aucun fondement. Cette nomination est le choix du Président de la Commission et Michel Barnier n'est ni du même bord politique ni un proche de François Hollande, Président de la République française. L'une de

¹ Conseiller auprès de la Représentation permanente de la Belgique, en charge des relations avec le Parlement européen de 1998 à 2002), il est devenu, en 2007, Représentant permanent adjoint de la Belgique auprès de l'UE.

ses tâches les plus importantes pendant son mandat passé a été de négocier avec le Parlement et le Conseil afin de faire aboutir ses propositions législatives. Ses interlocuteurs les plus rudes au Conseil ont notamment été Wolfgang Schäuble, Ministre allemand des finances, et, pour la proposition législative sur la séparation des activités bancaires, la délégation française.

La nomination de M. Barnier est triplement stratégique et devrait bénéficier à toutes les parties en présence. **Fin connaisseur de l'industrie financière britannique et de son importance pour le UK**, il connaît dans le détail la législation applicable à ce secteur. **Il a en outre dirigé les hauts fonctionnaires de la DG FISMA qui seront chargés d'élaborer des scénarios en matières bancaire et financière**, point crucial de la future négociation RU-UE. Accoutumé aux rudes négociations avec les Etats membres, il est également très **apprécié par la grande majorité des députés européens (en particulier ceux de la Commission des affaires économiques et monétaires - ECON)** avec lesquels il a maintenu un dialogue régulier pendant son précédent mandat. **Sa mission clef sera de convaincre le Parlement et de trouver un terrain d'entente et une majorité, si ce n'est l'unanimité, des 27 Etats membres du Conseil sur les termes finaux de la négociation avec le RU.** On peut également noter qu'à la différence de la désignation par le Conseil d'un diplomate de carrière pour le représenter, la nomination d'un ancien Vice-Président de la Commission européenne, plusieurs fois Ministre dans son pays d'origine, souligne la volonté du Président de la Commission de voir cette institution jouer un rôle « leader » dans les négociations avec le RU.

La troisième désignation, celle du député européen belge **Guy Verhofstadt**, membre du groupe Alde (libéraux), par un organe restreint du **Parlement européen** est inattendue. La Conférence des présidents, composée du Président du Parlement et d'un représentant de chaque groupe politique, décide normalement de l'organisation du travail du Parlement européen et de ses relations avec les autres institutions. Cette nomination « éclair », sans concertation avec les membres du Parlement (institution dont le principe de collégialité élargie est de rigueur par principe) a surpris au sein même de ses rangs. Président du 4^{ème} groupe politique en nombre de députés au Parlement, Guy Verhofstadt est un fédéraliste convaincu qui a tenu des positions très tranchées à l'issue du référendum et est donc loin de faire l'unanimité au Parlement européen. Comment interpréter cette nomination ? **Comme un double avertissement, à Londres tout d'abord : le Parlement sera le gardien d'un projet collectif et le RU devra s'y plier, au Conseil et à la Commission ensuite : il faudra tenir compte de la position du Parlement européen et le tenir informé des négociations jusqu'au compromis final au risque de le voir s'y opposer fermement.**

On peut d'ailleurs s'attendre à une décision collégiale du Parlement sur les lignes directrices du mandat de son représentant qui devraient être adoptées dès l'activation de l'article 50 par le RU.

En outre, la coordination des trois institutions européennes sera cruciale, à la fois au cours des discussions avec le RU afin que leur progression soit transparente mais surtout au cours de la phase de finalisation de l'accord. **Un groupe de coordination interinstitutionnel tripartite (regroupant Parlement, Conseil et Commission) devrait être mis sur pied rapidement .**

Quels sont les points faibles des 27 Etats membres ? Au niveau du Conseil, une concertation et coordination sur chacun des principaux piliers économiques (agriculture, industrie, finance etc.) sera nécessaire afin **d'éviter un « chacun pour soi » et une compétition entre Etat membres avec la tentation de conclure d'éventuel « deals » bilatéraux avec le RU.**

Les négociations au Conseil sur le Brexit et le renforcement du Projet européen vont d'ailleurs se heurter aux agendas politiques nationaux. L'approche des négociations par les leaders politiques en Europe, de gauche comme de droite, est incertaine. Certains appellent aujourd'hui, face au Brexit, à renforcer l'UE. Mais il faudra attendre le résultat des élections nationales en France (juin 2017) et en Allemagne (octobre 2017) pour constater s'il existe une base commune entre les chefs de gouvernements et si l'adhésion des citoyens européens peut être obtenue. Les possibles changements de gouvernements devraient avoir pour conséquences, non seulement des réorientations politiques mais aussi la « rotation » des hauts fonctionnaires dans les ministères clefs (Economie, finance, industrie, agriculture etc.) et dans les équipes de négociations françaises et allemandes (Ministères des affaires européennes/étrangères, Représentation Permanentes auprès de l'UE etc.) qui pourrait là encore rebattre les cartes ou à tout le moins modifier l'agenda.

Dans nombre d'Etats Membres, notamment la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, ou encore les Pays-Bas, la question de l'Europe divise au sein même des différents groupes politiques. En France et en Allemagne, les candidats des partis dits « de gouvernement » (hors « extrême gauche » et « extrême droite ») devront avant tout rassembler leurs familles politiques puis une majorité d'électeurs. L'objectif sera donc d'esquiver les questions de fond sur le renforcement de l'Europe et de s'en tenir à quelques slogans sur la refonte de la gouvernance européenne. Le sujet devrait en revanche être au cœur des thèmes de campagne des partis d'extrême gauche et d'extrême droite eurosceptiques qui joueront sur les risques d'abandon de souveraineté, le besoin de fermeture des frontières, la fin des économies ouvertes et donc la sortie de l'UE. En France et en Allemagne, le résultat devrait rester incertain jusqu'au jour des derniers scrutins.

On ne doit donc pas s'attendre à ce que la France et l'Allemagne entrent complètement dans le jeu des négociations avec le RU avant le troisième trimestre 2017.

III. Les choix stratégiques des entreprises des secteurs financier et numérique

Dans notre première note sur le sujet, nous avons décrit les différentes options envisageables pour un accord EU-RU : accord de partenariat au sein de l'Espace économique européen (EEE), accords de libre-échange négociés à la carte etc. et leurs impacts sur les acteurs des secteurs de la finance et du numérique. Nous proposons ci-dessous une analyse complémentaire prenant en compte l'évolution de la situation.

A. Quels impacts pour le secteur de la finance ?

Les entreprises du secteur de la finance doivent-elles attendre le projet de coopération que présentera le RU en mars 2017 ou même la fin des négociations en 2019 ou peuvent-elles dès aujourd'hui définir leur propre stratégie ? Quels sont les scénarios auxquelles doivent réfléchir les banques, entreprises d'investissement, asset managers, etc. établis à Londres ?

Alors que les déclarations successives de Theresa May semblent indiquer qu'un accord de « coopération intégrée » (du type EEE) ne sera pas à l'ordre du jour, il est certain qu'en activant l'article 50 du TUE le RU sortira des institutions politiques de l'UE.

De quelque nature que soit le type d'accord final, **les relations commerciales futures, la libre circulation des services, biens et des personnes entre l'UE et le RU resteront précaires et se négocieront point par point.** Elles dépendront des décisions politiques du RU et de ses anciens partenaires européens qui auront la possibilité de réviser à tout moment leurs relations économiques. A ce jour, **il n'existe aucun texte européen ni accord avec un Etat tiers en matière financière qui soit « global » et assure un lien aussi pérenne que celui garanti aux Etats membres de l'UE et de l'EEE par les Traités européens sous le contrôle de la Cour de justice de l'Union européenne.**

Quelques exemples illustrent cet état de fait : les critères de reconnaissance mutuelle (ou de délivrance d'un passeport dans le cas de la directive sur les fonds alternatifs – AIFMD) doivent être constatés « activité par activité » (trading de dérivés, asset management, services de paiement etc.) non seulement au moment de l'évaluation (décision par la Commission après avis/évaluation de l'ESMA pour les marchés financiers) mais ils doivent également perdurer « *at all times, be subject to specific conditions* » au risque d'un retrait de la décision d'équivalence (ou de délivrance du passeport) par la Commission européenne. **Cette situation aura pour conséquence, si le RU souhaite avoir accès au Marché Unique des services financiers dans l'UE, de lier durablement le contenu de sa législation en matière financière à celui de l'UE sans pouvoir s'en départir** (comme c'est le cas de la Suisse par exemple). De surcroît, **le RU devra « mettre à jour » sa réglementation au fur et à mesure des évolutions de la législation des 27 Etats membres.** Cette condition limite considérablement la liberté du RU d'assouplir sa réglementation ou le niveau de sa supervision actuelle et se trouve en contradiction avec la volonté politique affichée d'attirer la finance mondiale sur la base d'une réglementation moins contraignante que celle de l'UE.

L'approche « Etats tiers », c'est-à-dire les critères utilisés dans la notion « d'équivalence » et ceux d'attribution de « passeport » (dans le cas de la directive AIFMD relative aux gérants de fonds alternatifs) utilisés aujourd'hui par l'UE dans ses relations avec des pays géographiquement éloignés comme les USA, Hong-Kong etc. **pourrait être remise en cause.** Il paraît en effet peu réaliste économiquement que l'UE autorise un compétiteur économique majeur, touchant ses frontières et ayant une réglementation plus souple concurrencer librement ses entreprises soumises à un niveau de contraintes supérieur. **L'UE pourrait donc revoir sa stratégie d'ouverture de son marché intérieur au cas par cas afin de limiter l'impact d'une place « off-shore », aux portes de l'UE, sur ses champions nationaux.**

Les incertitudes liées aux orientations que devront prendre les 27 Etats membres et les contraintes induites qui pèseront sur le RU devraient orienter le choix des entreprises d'investissement et des banques pour délocaliser ou rapatrier leurs activités dans un des pays de l'UE afin de continuer à accéder librement au Marché Unique de l'UE dans un cadre stable. Cette même démarche devrait être menée par les entreprises « continentales » qui utilisaient Londres comme « *hub vers l'international* ».

En outre, le Brexit affaiblit le levier que les banques et entreprises d'investissement internationales avaient par l'entremise du RU sur la politique du Marché Unique européen. Le poids politique au sein de l'UE du ou des « pays d'accueil » pourrait donc être un des critères retenus par les grands groupes financiers internationaux en plus des critères d'infrastructure, droit du travail, fiscalité etc. Ce paramètre devrait bénéficier à la France et l'Allemagne en matière de gestion d'actifs et d'opération de marchés.

La délocalisation au sein de l'UE à 27 des entreprises d'investissement et banques notamment américaines et asiatiques pourrait donc avoir un double avantage : celui de maintenir une sécurité quant aux transactions à l'intérieur de l'UE et celui de pouvoir continuer à peser sur la politique de régulation des marchés financiers, banques etc. dans l'UE post-Brexit.

B. Quel impact sur le secteur du numérique ?

Depuis le vote en faveur du Brexit, le Royaume Uni, les Etats membres et la Commission européenne ont identifié une préoccupation commune qui devrait les réunir sur une même base politique : **la sécurité**. Dans ce contexte, quel impact auront les nouvelles propositions en matière de sécurité sur le numérique ? Quelle forme ces propositions prendront-elles ? Quels seront les porte-paroles du secteur numérique au moment où les britanniques, champions d'un marché unique du numérique, permettant par exemple de transférer librement des données, perdent de l'influence au sein de l'Union ?

Suite aux nouvelles attaques terroristes qui ont ponctué l'été 2016, **la France et l'Allemagne ont demandé aux institutions européennes de traiter des questions sécuritaires sensibles**, suscitant des positions conflictuelles au sein des institutions européennes et entre les Etats membres de l'UE, telles que l'accès des autorités aux **données chiffrées** et **l'échange d'informations entre les autorités nationales**².

La nomination du **nouveau Commissaire du Royaume-Uni, Sir Julian King, au portefeuille intitulé « Union de la sécurité » (qui comprend également la cyber sécurité et la lutte contre la cybercriminalité)** en septembre dernier souligne la volonté d'élaborer une vision commune pour la sécurité entre le Royaume-Uni et le reste de l'Union. Mais, avec un statut particulier au sein de la Commission européenne, le nouveau Commissaire devra aussi lever le doute sur sa capacité à jouer un rôle décisif sur des questions relevant essentiellement de la compétence des Etats membres.

Sur le moyen terme, les acteurs du numérique seront notamment concernés **par les propositions législatives de la Commission européenne**, qui respecte le calendrier prévu dans la stratégie pour le marché unique du numérique lancé en mai 2015 malgré l'incertitude découlant du vote 'Brexit'. Plusieurs paquets de mesures législatives et non-législatives, lancés ou en cours de préparation, contiennent ou contiendront des propositions visant à **renforcer les obligations des fournisseurs de services numériques**. A titre d'exemple, le paquet « télécom » lancé le 14 septembre 2016 devrait entraîner une extension des obligations spécifiques aux opérateurs de télécommunications aux services proposés hors offre du fournisseur d'accès à internet (ou fournisseurs de services par le contournement, *over-the-top*).

Compte tenu des évolutions **législatives**, des développements juridiques à venir sur la légalité des **transferts internationaux des données** et de la pression exercée par **diverses parties prenantes pour renforcer les mesures de sécurité, le cadre réglementaire européen relatif à la protection des données pourrait subir des nouveaux changements à moyen terme.**

² Les Ministres des Affaires intérieures français et allemand, Bernard Cazeneuve et Thomas de Maizière, ont lancé un appel commun pour une approche européenne sur plusieurs questions sécuritaires le 24 août 2014.

Pour obtenir plus d'informations ainsi qu'une assistance dans votre stratégie affaires publiques aux niveaux français et européen, contactez-nous :

Patrick STARKMAN, Associé
Patrick.starkman@cabinet-samman.com
Rue du Champ de Mars, 23, Bruxelles
+32 2 318 87 70

Thaima SAMMAN, Associée
Thaima.samman.@cabinet-samman.com
5-7 rue d'Aumale, Paris
+33 1 83 62 39 80

SAMMAN LAW & CORPORATE AFFAIRS

www.cabinet-samman.com

- ❖ Une équipe diversifiée de spécialistes à **Paris et Bruxelles** : 4 partenaires, des avocats, des experts en matières juridiques et affaires publiques en France et au niveau européen ;
- ❖ Une expérience significative dans le traitement des affaires publiques et gouvernementales pour des acteurs majeurs **en France, au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et en Asie**, notamment dans les domaines du **numérique, de la finance, de la santé, des transports et de l'énergie** ;
- ❖ Une capacité reconnue à **anticiper, décrypter, conseiller, représenter et défendre les entreprises françaises, européennes et internationales** ;
- ❖ Une longue expérience pour **l'élaboration de stratégies de sensibilisation** sur mesure des principaux acteurs publics (institutions, régulateurs...) et privés (fédérations, think-tanks...) ;
- ❖ Une expérience éprouvée dans la **définition et la diffusion de messages** clés sur des questions complexes vers des publics ciblés ;
- ❖ Un **réseau solide de décideurs politiques et économiques** en France et en Europe.