

PROJET CIVITALISME

Rapport entrepreneurial de cadrage

EuroE, IA et entreprises : transformer la transition en avantage compétitif

Thèse du rapport. Pour les entreprises européennes, l'euroE n'est pas une contrainte supplémentaire mais un accélérateur de transition. En garantissant un socle de demande stable et en finançant le temps de formation des salariés à l'IA, le dispositif transforme une menace systémique (chômage de masse lié à l'automatisation) en opportunité de montée en compétences et de réorganisation productive. Les entreprises qui acceptent l'euroE bénéficient d'un flux de trésorerie prévisible, d'un avantage concurrentiel sur le marché intérieur et d'un cadre favorable pour accompagner leurs équipes dans la transition technologique.

Version de travail — Avril 2026

Résumé exécutif

- L'euroE crée un plancher de demande intérieure stable pour les entreprises européennes, réduisant la volatilité de la consommation de base et sécurisant le chiffre d'affaires des secteurs essentiels.
- L'acceptation de l'euroE par les commerçants et fournisseurs fonctionne comme un label d'accès au marché du socle vital : un réseau commercial européen fidélisé et prévisible.
- La combinaison euroE + IA permet de financer le temps de reconversion : un salarié dont le poste est automatisé conserve sa dignité matérielle pendant qu'il se forme aux nouveaux outils, au lieu d'être licencié dans la panique.
- Les PME sont les principales bénéficiaires : elles n'ont pas les ressources pour financer seules la transition IA de leurs équipes. Le socle vital agit comme un amortisseur de la restructuration.
- La convertibilité encadrée euroE/euro protège les entreprises contre le risque de liquidité tout en les incitant à recirculer dans le circuit européen.

1. Le problème entrepreneurial : l'IA transforme plus vite que les entreprises ne s'adaptent

1.1 Le dilemme du chef d'entreprise

Un dirigeant d'entreprise en 2026 fait face à un dilemme concret : l'IA peut augmenter sa productivité de 30 à 60 % sur certaines fonctions (service client, comptabilité, marketing, analyse de données, rédaction, logistique). S'il n'adopte pas l'IA, il perd en compétitivité face à ses concurrents qui l'adoptent. S'il l'adopte, il doit restructurer ses équipes.

Dans le modèle actuel, restructurer signifie souvent licencier. Mais licencier en masse a des conséquences : perte de savoir-faire interne, coût social (indemnités, réputation), réduction de la demande pour ses propres produits (les licenciés consomment moins), et risques juridiques. Le paradoxe est que chaque entreprise a individuellement intérêt à réduire ses effectifs, mais que toutes les entreprises ont collectivement intérêt à ce que les gens continuent à consommer.

1.2 Le coût caché de la non-transition

Les entreprises qui n'investissent pas dans l'IA perdent en compétitivité. Mais celles qui investissent brutalement détruisent leur capital humain. Le coût de remplacement d'un salarié formé est estimé entre 50 % et 200 % de son salaire annuel. Il est donc économiquement plus rationnel de reconvertir que de remplacer, à condition d'avoir le temps et les ressources pour le faire.

C'est exactement ce que le socle vital garanti propose : donner aux entreprises et à leurs salariés le temps de la transition, en garantissant que personne ne tombe dans la précarité pendant la reconversion.

1.3 Chiffres clés de la situation européenne

Indicateur	Valeur	Source
PME dans l'emploi UE	Environ 65 % de l'emploi total du secteur privé	Commission européenne, SBA Fact Sheet 2024
Entreprises ayant intégré l'IA	Environ 13 % des entreprises UE (estimation 2025)	Eurostat, ICT usage in enterprises
Coût moyen de formation IA par salarié	2 000 à 8 000 EUR selon le niveau	OCDE, Skills Outlook 2025
Délai moyen de reconversion	6 à 18 mois selon le secteur	Cedefop, European Skills and Jobs Survey
Taux de non-recours aux aides à la formation	30 à 50 % selon les pays	Eurofound 2025

2. L'euroE comme avantage concurrentiel pour les entreprises

2.1 Un plancher de demande garanti

L'euroE injecte un flux de demande prévisible dans les secteurs essentiels : alimentation, logement, énergie, transport, communication, santé. Pour les entreprises positionnées sur ces segments, cela signifie un chiffre d'affaires plancher, moins sensible aux cycles économiques.

En période de récession ou de choc technologique, les ménages protégés par le socle vital continuent à consommer les biens essentiels. Le multiplicateur interne décrit dans le rapport économique (environ 2,30 EUR de chiffre d'affaires intérieur pour 1 EUR d'euroE émis, avec une recirculation de 75 %) profite directement aux entreprises du circuit.

2.2 L'accès au réseau euroE

Les commerçants et fournisseurs qui acceptent l'euroE accèdent à un réseau commercial européen structuré. Ce réseau fonctionne comme un écosystème : les euroE circulent entre les ménages bénéficiaires, les commerces locaux, les fournisseurs, les sous-traitants et les prestataires de services. Plus le réseau est dense, plus la recirculation interne est élevée, et plus le bénéfice pour chaque participant augmente.

Pour une PME locale — un boulanger, un épicier, un garagiste, un médecin —, l'acceptation de l'euroE est un acte d'intégration dans un circuit économique stable et soutenu institutionnellement. C'est un avantage comparable à l'acceptation des tickets-restaurant, mais à une échelle européenne et pour un panier beaucoup plus large.

2.3 Convertibilité et trésorerie

La convertibilité euroE/euro à parité 1:1 garantit aux entreprises que les euroE reçus ont une valeur réelle. Le mécanisme de reverse waterfall permet aux commerçants de rapatrier leurs fonds en euro classique lorsqu'ils en ont besoin (paiement de fournisseurs hors circuit, charges sociales, investissements). Les plafonds et quotas de conversion protègent la stabilité du système sans empêcher les entreprises de fonctionner normalement.

3. IA + euroE : le couple stratégique de la reconversion

3.1 Le problème de la formation en période de précarité

Un salarié ne peut pas se former s'il craint pour sa survie matérielle. Les études sur le non-recours aux formations professionnelles montrent que les principaux obstacles ne sont pas le manque d'offre de formation, mais le manque de temps, de sécurité financière et de visibilité sur l'avenir. Un parent seul qui perd son emploi à cause de l'IA n'a pas la disponibilité mentale pour apprendre à utiliser un LLM si ses enfants risquent de ne plus manger correctement.

Le socle vital résout ce blocage : en garantissant les besoins essentiels, il libère la capacité cognitive et émotionnelle nécessaire à l'apprentissage. La formation à l'IA devient possible parce que la peur de la chute a été éliminée.

3.2 Un modèle de reconversion en trois temps

Phase	Durée	Action entreprise	Rôle de l'euroE	Rôle de l'IA
1. Sécurisation	Mois 1-3	Diagnostiquer les postes impactés par l'IA dans l'entreprise	Garantir la continuité de vie des salariés concernés	Identifier les tâches automatisables et les compétences requises
2. Formation	Mois 3-12	Former les équipes aux nouveaux outils IA et aux compétences complémentaires	Maintenir le revenu pendant la période de formation	Servir d'outil pédagogique (apprentissage par la pratique IA)
3. Redéploiement	Mois 12-18	Réaffecter les salariés à des fonctions à plus forte valeur ajoutée humaine	Dégression progressive à mesure que le nouveau revenu d'activité augmente	Amplifier la productivité des équipes redéployées

3.3 L'IA comme outil de formation, pas seulement de remplacement

L'IA générative n'est pas uniquement une menace pour l'emploi ; elle est aussi le meilleur outil de formation jamais inventé. Un LLM peut servir de tuteur personnalisé, capable d'expliquer un concept de mille façons différentes, de s'adapter au rythme de chaque apprenant, de générer des exercices pratiques et de corriger en temps réel.

La combinaison euroE + IA crée un cercle vertueux : le socle vital finance le temps de formation, l'IA fournit les outils de formation, et les compétences acquises permettent aux travailleurs de se repositionner dans une économie où l'IA est omniprésente. Au lieu de subir l'IA, les citoyens européens apprennent à la maîtriser.

3.4 Les nouveaux métiers de la transition

La transition IA ne détruit pas tous les emplois ; elle transforme la nature du travail. Les entreprises auront besoin de superviseurs d'agents IA, de spécialistes de la relation humaine (là où l'IA ne remplace pas), de formateurs IA, de contrôleurs de qualité des productions IA, d'experts en éthique de l'IA, de coordinateurs de la transition. Ces métiers n'existent pas encore dans la plupart des PME. Le socle vital donne le temps de les créer.

4. Impact sectoriel : qui bénéficie le plus de la combinaison euroE + IA ?

Secteur	Impact IA sur l'emploi	Bénéfice euroE	Stratégie recommandée
Commerce de proximité	Moyen (caisses auto, gestion stocks)	Élevé (flux de demande garanti)	Accepter l'euroE, automatiser la logistique, garder le conseil humain
Bâtiment / rénovation	Faible à moyen	Élevé (logement = poste vital)	Capter les flux rénovation énergétique financés en euroE
Santé / soins	Moyen (diagnostic IA, administratif)	Élevé (santé = socle vital)	Former les soignants à l'IA diagnostique, garder l'humain au centre du soin
Transport / mobilité	Élevé (véhicules autonomes)	Élevé (mobilité = poste vital)	Reconvertir les conducteurs en gestionnaires de flottes IA
Éducation / formation	Moyen (tuteurs IA)	Très élevé (formation = clé de la transition)	Développer des parcours IA financés en euroE
Agriculture / alimentation	Moyen (precision farming)	Élevé (alimentation = socle vital)	Moderniser avec l'IA, sécuriser le débouché euroE
Services financiers	Élevé (automatisation massive)	Moyen (distributeurs de wallets euroE)	Devenir opérateurs du réseau euroE
Industrie manufacturière	Très élevé (robotique + IA)	Moyen (fournisseurs du circuit)	Reconversion progressive avec socle vital comme filet

5. Modèle comptable et fiscal pour les entreprises

5.1 Traitement comptable de l'euroE

Pour les entreprises, l'euroE doit être traité comme un équivalent-euro dans leur comptabilité. Les recettes en euroE sont du chiffre d'affaires ordinaire, les dépenses en euroE sont des charges ordinaires. La conversion euroE/euro génère un flux de trésorerie normal. La simplicité comptable est une condition de l'adoption par les PME.

5.2 Avantages fiscaux envisageables

- Crédit d'impôt pour les entreprises qui maintiennent un taux de recirculation euroE supérieur à un seuil (par exemple, 60 % des euroE reçus sont redépensés dans le circuit plutôt que convertis en euro).
- Exonération partielle de charges sur les contrats de reconversion financés par le socle vital (un salarié en formation IA dont le revenu est complété par l'euroE coûte moins cher à l'entreprise en charges sociales pendant la période de transition).
- Label « Entreprise euroE » ouvrant l'accès à des marchés publics européens réservés ou prioritaires.

6. Risques et garde-fous pour les entreprises

Risque	Description	Garde-fou
Risque de liquidité	L'entreprise accumule des euroE sans pouvoir les convertir assez vite	Reverse waterfall, plafonds adaptés aux volumes d'activité, délais de conversion garantis
Surprix	Tentation de majorer les prix pour les paiements en euroE	Interdiction du surprix dans les conditions d'agrément, contrôle par les autorités de la consommation
Dépendance au circuit	L'entreprise dépend trop des flux euroE et perd sa diversité de clientèle	L'euroE est un complément, pas un substitut. Encourager la diversification commerciale
Complexité administrative	La gestion de deux circuits de paiement alourdit l'exploitation	APIs bancaires normalisées, intégration aux logiciels de caisse existants, accompagnement technique
Stigmatisation inverse	Les clients euroE sont mal perçus par les commerçants	Expérience de paiement identique, discrétion d'usage, communication institutionnelle sur la normalité du dispositif

7. Feuille de route entrepreneuriale

Horizon	Action entreprise	Support institutionnel
0-12 mois	Diagnostic IA interne, identification des postes impactés, candidature au pilote euroE	Cadre juridique, agrément des opérateurs, formation des banques distributrices
12-24 mois	Intégration du paiement euroE, lancement des parcours de formation IA pour les équipes	Pilotes territoriaux, crédit d'impôt reconversion, outils de formation IA subventionnés
24-36 mois	Redéploiement des équipes, optimisation du mix humain/IA, recirculation euroE avec fournisseurs	Élargissement du réseau, harmonisation européenne, évaluation indépendante
36 mois +	Modèle stabilisé : équipes formées, IA intégrée, flux euroE dans la trésorerie courante	Standard européen, label entreprise euroE, accès marchés publics

Conclusion

Le Civitalisme ne demande pas aux entreprises de sacrifier leur compétitivité pour la solidarité. Il leur propose un cadre où la solidarité est un facteur de compétitivité. En garantissant la demande de base, en finançant le temps de la reconversion et en créant un écosystème commercial européen stable, l'euroE transforme la menace de l'automatisation en opportunité de modernisation accompagnée.

Pour les PME en particulier, qui représentent 65 % de l'emploi européen et qui n'ont pas les moyens de Google ou de Microsoft pour financer la transition IA de leurs équipes, le socle vital est un filet de sécurité économique autant que social. C'est la différence entre une transition subie et une transition choisie.

Références

[1] Commission européenne, SBA Fact Sheet 2024 (PME et emploi).

[2] Eurostat, ICT usage in enterprises, 2025.

[3] OCDE, Skills Outlook 2025.

[4] Cedefop, European Skills and Jobs Survey.

[5] Eurofound, Living and Working in the EU e-survey 2025.

[6] Civitalisme, rapport économique de simulation (multiplicateur interne, taux de fuite).

[7] Civitalisme, rapport technique (wallets, conversion, rails européens).

[8] Commission européenne, AI Act, Règlement (UE) 2024/1689.

[9] BCE, FAQs on the digital euro pilot, mars 2026.

[10] OCDE, Basic income or a single tapering rule, 2023.

Document de travail