

Brexit: le champ des possibles

Catherine Stephan

Le référendum britannique de juin 2016 et le déclenchement de l'article 50 ont donné le coup d'envoi à une sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne. Le processus promet d'être long et jalonné d'obstacles. Les sources potentielles de conflits sont en effet nombreuses, à commencer par le calcul de la somme que le Royaume-Uni devra verser à l'Union européenne lors de sa sortie et le statut des ressortissants européens présents sur le sol britannique. La négociation d'un nouvel accord commercial constitue, cependant, le principal enjeu de ces prochaines années en raison des liens étroits qui unissent le Royaume-Uni et l'Union européenne. Il existe a priori peu d'options compte tenu du souhait du Royaume-Uni de mettre fin à la libre circulation des personnes.

L'ancien premier ministre britannique, David Cameron, partisan du maintien du Royaume-Uni dans l'Union européenne (UE), avait décidé, en 2013, d'organiser un référendum sur la sortie de son pays de l'Union européenne (Brexit) afin de répondre à la montée en puissance du UKIP (United Kingdom Independence Party), un parti favorable à la sortie du Royaume-Uni de l'UE, et aux membres les plus « eurosceptiques » de son parti. L'issue du scrutin a toutefois joué en sa défaveur. Les Britanniques, nombreux à se rendre aux urnes¹, ont voté pour le Brexit lors du référendum du 23 juin 2016, mettant ainsi fin à quarante-trois années d'histoire commune².

L'issue de ce référendum inaugure donc une nouvelle ère dans les relations entre le Royaume-Uni et l'UE. Il subsiste cependant de nombreuses inconnues. Les protagonistes doivent s'entendre sur les mesures transitoires susceptibles d'assurer une sortie en bon ordre du Royaume-Uni et définir les contours d'un nouveau partenariat. Autant de sujets qui risquent de faire l'objet d'âpres négociations.

Nous exposerons donc, dans une première partie, le cadre des négociations et les points de dissension. Le Royaume-Uni souhaite parvenir rapidement à un accord sur ses relations futures avec l'UE (d'ici la fin de la procédure de retrait, en mars 2019) alors que celle-ci entend procéder par étapes. Bruxelles souhaite en particulier s'assurer que le Royaume-Uni respecte les engagements financiers pris lorsqu'il était membre de l'UE et clarifie le statut des ressortissants européens présents sur le sol britannique avant d'engager des discussions préliminaires sur leurs relations futures. Nous décrirons ensuite les liens commerciaux qui unissent le Royaume-Uni et l'UE, et qui devraient inciter les deux parties à trouver un accord le moins dommageable possible. Nous examinerons enfin, dans une dernière partie, les options qui s'offrent aux deux protagonistes au regard de leurs exigences et intérêts respectifs. En effet, il ne s'agit pas seulement de parvenir à un nouvel accord commercial le plus bénéfique pour les deux parties. Il importe également pour l'UE de dissuader d'autres pays européens d'emprunter la même voie que le Royaume-Uni, et pour le Royaume-

Uni de répondre aux aspirations de sa population, à savoir le contrôle de ses propres lois pour, notamment, mieux réguler l'immigration en provenance de l'UE. Une telle position, si elle devait être maintenue, réduirait fortement le champ des possibles.

Le cadre des négociations

Coup d'envoi des négociations sur le Brexit

Déclenchement de l'article 50

Le processus de sortie de l'UE a franchi une étape supplémentaire le 29 mars dernier lorsque la première ministre conservatrice, Theresa May, a notifié auprès du Conseil européen l'intention du Royaume-Uni de quitter l'UE, autrement dit a activé l'article 50 du traité sur l'UE après avoir obtenu l'aval du Parlement britannique. Cette clause de retrait a donné le coup d'envoi à la procédure de sortie de l'Union européenne.

L'article 50 du traité de Lisbonne définit en effet la procédure à suivre lorsqu'un Etat membre souhaite se retirer de l'UE. Le Conseil européen³ a ainsi, dans un premier temps, défini des orientations de négociation. Après avoir reçu une recommandation de la Commission européenne en vue de l'ouverture des négociations, il a adopté, le 29 avril, un ensemble de directives de négociation. Celles-ci, ainsi que l'autorisation de l'ouverture des négociations, devront être adoptées par le Conseil de l'UE⁴ le 22 mai⁵. La Commission européenne, par l'entremise du négociateur en chef Michel Barnier, pourra alors entamer les négociations, lesquelles devront s'achever dans un délai de deux ans à compter de l'activation de l'article 50.

A l'issue des négociations, la proposition d'accord devra être adoptée à une majorité simple par les membres du Parlement européen, dont les Britanniques, et à une majorité qualifiée par le Conseil de l'UE. Si les parties ne parviennent pas à s'entendre, les traités de l'UE cesseront également de s'appliquer au Royaume-Uni le 29 mars 2019 à moins

¹ Le taux de participation, de 72,2%, fut supérieur à celui enregistré lors des élections législatives de 2015 (66,4%).

² 51,9% des Britanniques ont appelé à quitter l'UE. Ceux-ci devaient répondre par « Quitter l'Union européenne » ou « Rester membre de l'Union européenne » à la question « Le Royaume-Uni doit-il rester un membre de l'Union européenne ou quitter l'Union européenne ? »

³ Le Conseil européen réunit les chefs d'Etat et de gouvernement de l'UE.

⁴ Le Conseil de l'UE réunit les ministres nationaux de chaque pays.

⁵ Le Conseil de l'UE doit adopter l'ensemble des directives de négociation à une forte majorité qualifiée de 72% des 27 Etats membres, soit 20 Etats membres représentant 65% de la population de l'UE à 27.



que le Conseil européen, en accord avec le Royaume-Uni, décide à l'unanimité de prolonger les négociations.

Au Royaume-Uni, seul l'accord final sera, le cas échéant, soumis au vote de la Chambre des communes et à celui de la Chambre des lords sans que celles-ci puissent l'amender. Toutefois, le Parlement, qui sera tenu informé du déroulement des négociations par le gouvernement, pourra influencer sur le contenu d'un éventuel accord.

Un point de non-retour

La question de l'irréversibilité du déclenchement de l'article 50 du traité de Lisbonne a été posée, et ce d'autant que le Royaume-Uni est le premier pays à entamer une procédure de sortie de l'UE. La Commission européenne a cependant précisé qu'il était impossible au Royaume-Uni de révoquer unilatéralement la notification de l'article 50. De même, le Royaume-Uni a souligné que son déclenchement était un point de non-retour. Les deux parties ont, en effet, intérêt à souligner cette irréversibilité et l'absence d'alternative à l'accord négocié pour peser de tout leur poids dans les négociations et parvenir à un compromis.

Les contours des négociations : source de dissensions

Les négociations selon l'UE

Chacune des deux parties a établi une feuille de route. Il ressort ainsi des lignes directrices, tracées par la Commission européenne et le Conseil européen, que l'UE tient à préserver l'intégrité du marché unique et à aboutir à un accord global entre l'Union européenne et le Royaume-Uni. Autrement dit, il ne peut y avoir de négociations cantonnées à des sujets ou secteurs spécifiques. Le Royaume-Uni ne pourra pas, par ailleurs, négocier avec des Etats membres en particulier. La Commission européenne redoute qu'une telle démarche puisse affecter l'unité de l'UE, certains pays membres ayant davantage à cœur de défendre tel ou tel secteur. L'Allemagne pourrait ainsi être davantage encline à défendre les intérêts du secteur automobile compte tenu du poids de ce secteur dans son économie (4,5% de la valeur ajoutée brute en 2014 selon Eurostat).

La Commission européenne entend par ailleurs procéder par étapes. Elle souhaite garantir la bonne marche du processus et traiter dans un premier temps les problématiques liées à la sortie du Royaume-Uni de l'UE. Il s'agit notamment de s'assurer que le Royaume-Uni respecte les engagements financiers pris lorsqu'il était membre de l'UE. Cette exigence est prioritaire, et fait écho à l'inquiétude des autres membres de l'UE qui devront davantage contribuer au budget de l'UE. Selon un rapport d'information du Sénat⁶, la contribution de l'Allemagne et celle de la France augmenteraient respectivement de 5,6% et 10,8% si le Royaume-Uni et l'UE ne concluaient aucun accord.

La Commission européenne n'a pas fourni de facture détaillée. Toutefois, celle-ci semble inclure les montants engagés et non encore payés, appelés « engagements restant à liquider » (ou « RAL ») du budget de l'UE, ainsi que les investissements qui ont été approuvés par les Etats membres, notamment le Royaume-Uni, mais dont le montant n'a pas encore été engagé dans le budget de l'UE. Le Royaume-Uni

devrait régler notamment les sommes engagées au titre de sa participation au cadre financier pluriannuel 2014-2020, à certains programmes de recherche ou développement régional, tels que les fonds alloués au financement de la politique régionale 2014-2020. Cette somme inclurait également, selon une étude du Center for European Reform⁷, la contribution du Royaume-Uni aux pensions de retraites des fonctionnaires européens, aux aides accordées via le Mécanisme européen de stabilité financière (MESF) au Portugal et à l'Irlande, et intégrerait les coûts imputables au déménagement des agences européennes domiciliées au Royaume-Uni, telles que l'Agence européenne des médicaments et l'Autorité bancaire européenne. La somme de 60 milliards d'euros a été évoquée en février 2017, mais il s'agit cependant d'un chiffre indicatif. Cette somme dépendra de la date à laquelle la sortie du Royaume-Uni sera effective, et évoluera vraisemblablement au fil des négociations. La Commission européenne souhaite d'ailleurs que l'UE et le Royaume-Uni s'entendent avant tout sur la méthodologie de calcul.

Les négociations doivent également traiter du cas particulier de l'Irlande afin d'éviter que ne se dresse une frontière trop visible entre l'Irlande du Nord et la république d'Irlande. La Commission européenne souhaite que le statut des ressortissants européens présents sur le sol britannique ainsi que celui des Britanniques résidant au sein de l'UE soient clarifiés. Enfin, les recours administratifs et judiciaires auprès de la Commission européenne ou de la Cour de justice de l'UE (CJUE), pour des faits antérieurs au Brexit, devront pouvoir être traités après la sortie du Royaume-Uni. L'UE a par ailleurs assuré que la Cour de justice de l'Union européenne est l'autorité compétente pour interpréter et appliquer l'accord de sortie de l'UE ainsi que les dispositions prévues pour parer aux situations inattendues. Une autre autorité judiciaire pourrait toutefois intervenir après la date de sortie du Royaume-Uni. Autant de sujets sources de conflits entre les deux protagonistes. La Commission européenne pourra seulement ensuite traiter des mesures transitoires. De même, elle entend engager des discussions préliminaires sur les futures relations entre l'UE et le Royaume-Uni, autrement dit sur un futur accord commercial, après que les discussions sur les modalités du retrait auront abouti. Un tel accord pourra cependant seulement être finalisé et ratifié lorsque la sortie du Royaume-Uni de l'UE sera effective.

Le point de vue du Royaume-Uni

Le Royaume-Uni et la Commission européenne affichent un accord de principe sur certains des thèmes abordés plus haut. Le Royaume-Uni souhaite ainsi continuer à entretenir des liens étroits avec l'Irlande. Il entend limiter les entraves à la libre circulation des personnes et aux échanges commerciaux en préservant les acquis des accords conclus avec l'Irlande. Il veut notamment maintenir la zone commune de voyage (ZTA ou *Common Travel Area*, CTA) pour le Royaume-Uni, l'Irlande, l'île de Man et anglo-normandes, créée en 1923 et qui permet de réduire les contrôles aux frontières des citoyens britanniques et irlandais.

⁶ Rapport d'information du Sénat n°656 du 1^{er} juin 2016, rédigé au nom de la commission des finances (1) sur les conséquences économiques et budgétaires d'une éventuelle sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne (Brexit).

⁷ Center for European Reform, Alex Barker, "The €60 billion Brexit bill: How to disentangle Britain from the EU budget", février 2017



De même, il entend respecter certains de ses engagements en contribuant aux fonds structurels et d'investissement européens et à la Politique agricole commune (PAC). Le Royaume-Uni conteste cependant le montant de 60 milliards d'euros susceptible d'être versé à l'Union européenne, en particulier les sommes dues au titre des investissements qui devront être financés après 2019.

Le Royaume-Uni et l'UE peinent surtout à s'entendre sur la marche à suivre lors des négociations. Le Royaume-Uni souhaite parvenir à un accord sur ses relations futures avec l'UE d'ici la fin de la procédure de retrait de l'article 50. Ce nouveau partenariat définira l'ensemble des relations commerciales entre le Royaume-Uni et l'UE ainsi que le statut des immigrés en provenance de l'UE. La mise en œuvre d'un nouvel accord devrait être échelonnée afin que les entreprises puissent se préparer aux modalités du nouveau partenariat, mais le Royaume-Uni tient à éviter que la fin de la procédure de sortie laisse place à une longue et incertaine période de transition au cours de laquelle les négociations sur un futur partenariat pourraient s'enliser.

Des liens commerciaux étroits

Il est pertinent de dresser un état des lieux des liens commerciaux qui unissent actuellement le Royaume-Uni et l'UE afin de prendre la mesure des intérêts en jeu avant d'explorer les différents scénarios possibles.

L'intégration européenne, un vecteur de soutien aux échanges commerciaux

La suppression des barrières tarifaires et des quotas, la réduction des barrières non-tarifaires ainsi que la création d'une union douanière, autrement dit la mise en place de droits communs sur les importations en provenance de pays tiers et la suppression des contrôles douaniers, ont été au cœur de la croissance des échanges commerciaux européens au cours des dernières décennies.

L'intégration européenne a eu des effets bénéfiques pour l'ensemble des États membres. Les échanges commerciaux ont à la fois progressé au sein de l'Union européenne ainsi qu'entre l'UE et les pays tiers, grâce à l'amélioration de la compétitivité des entreprises européennes exportatrices. Une étude de Straathof et al.⁸ estime ainsi que les exportations et les importations de marchandises de l'UE étaient, en 2005, supérieures de 8% à ce qu'elles auraient été s'il n'y avait pas eu d'intégration depuis 1960. Une étude du Trésor britannique⁹ suggère pour sa part que le marché unique a permis une hausse supplémentaire de 9% du commerce communautaire entre 1973 et 2004. Selon la même étude, le Royaume-Uni aurait bénéficié d'une hausse de 7% de ses échanges avec l'UE du fait de son appartenance au marché unique.

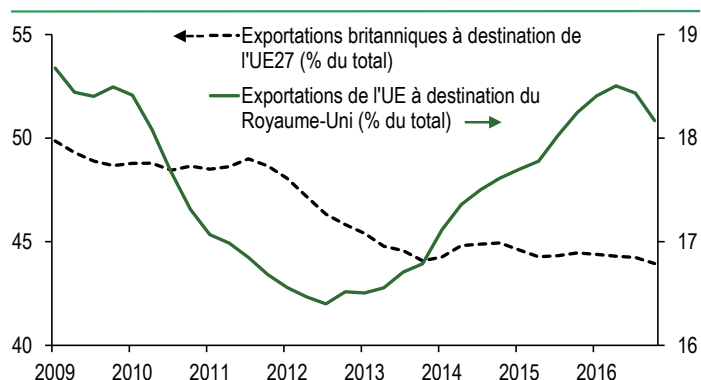
⁸ Straathof, B., G.J. Linders, A. Lejour and J. Möhlmann (2008), *The Internal Market and the Dutch economy: Implications for trade and economic growth*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis

⁹ HM Treasury (2005). *EU Membership and Trade*

Les échanges de marchandises à l'origine du déficit de la balance courante britannique

L'UE et le Royaume-Uni demeurent l'un pour l'autre des partenaires incontournables malgré la montée en puissance de la Chine depuis son entrée dans l'OMC en 2001. L'UE représentait en effet 43,9% des exportations et 53,4% des importations totales britanniques en 2016, l'Allemagne et la France étant ses principaux partenaires européens. Le Royaume-Uni était pour sa part destinataire de 18,4% des exportations de biens et services de l'UE à 27 en 2016, tandis que 14,2% de ses importations en provenaient. Ce qui en fait le premier partenaire commercial de l'UE à 27 (cf. graphiques 1 et 2).

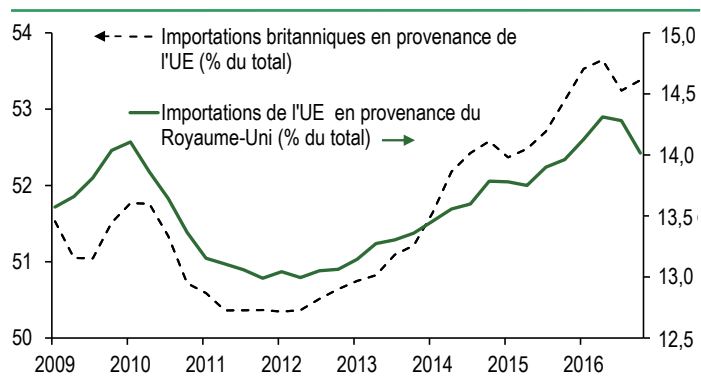
Exportations du Royaume-Uni et de l'UE27



Graphique 1

Sources : Office for National Statistics, Eurostat

Importations du Royaume-Uni et de l'UE27



Graphique 2

Sources : Office for National Statistics, Eurostat

L'UE et le Royaume-Uni échangent essentiellement des marchandises. Celles-ci représentent en effet respectivement près de 60% et 77% des exportations et importations totales britanniques à destination de l'UE. Celles de l'UE à destination du Royaume-Uni représentent quant à elles 65,3% des exportations et 56,9% des importations totales. Le matériel et les équipements



de transport ainsi que des produits chimiques concentrent l'essentiel des échanges. Ils représentaient respectivement 42,2% et 15,5% des exportations européennes de marchandises à destination du Royaume-Uni en 2016. De même, ils représentaient respectivement 35,8% et 19,8% des exportations britanniques de marchandises à destination de l'UE en 2016.

Les échanges de marchandises, en particulier avec l'Allemagne et les Pays-Bas, contribuent ainsi largement au déficit de la balance courante du Royaume-Uni vis-à-vis de l'UE, de -4,8% du PIB en 2016 (cf. graphiques 3 et 4) (cf. tableau 1).

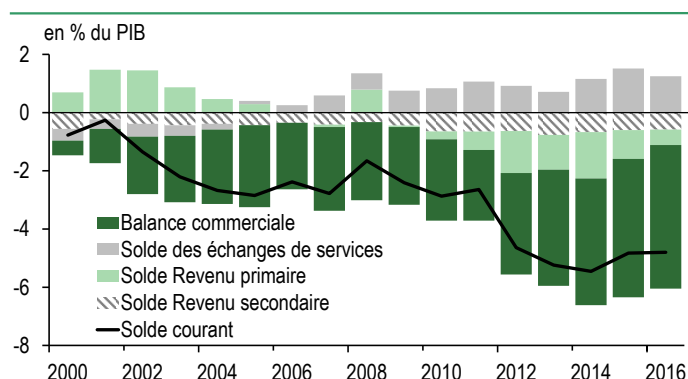
En 2015 (en milliards de livres sterling)

Principaux soldes de la balance courante par pays		Principaux soldes de la balance commerciale par secteur d'activité		Principaux soldes des services par secteur d'activité	
Total UE	-110,0	Total UE	-86,4	Total UE	20,9
Allemagne	-32,4	Machines et matériel de transport	-45,2	Services financiers	19,1
Pays-Bas	-10,9	Véhicules routiers	-28,6	Autres services financiers aux entreprises	6,1
Belgique	-10,0	Produits alimentaires et animaux vivants	-15,0	Propriété intellectuelle	1,8
Espagne	-9,9	Produits chimiques et annexes	-11,3	Télécommunications, services informatiques et d'information	1,6
France	-7,8	Articles manufacturés	-10,3	Voyages	-11,5

Tableau 1

Source : Office for National Statistics, HM Revenue & Customs

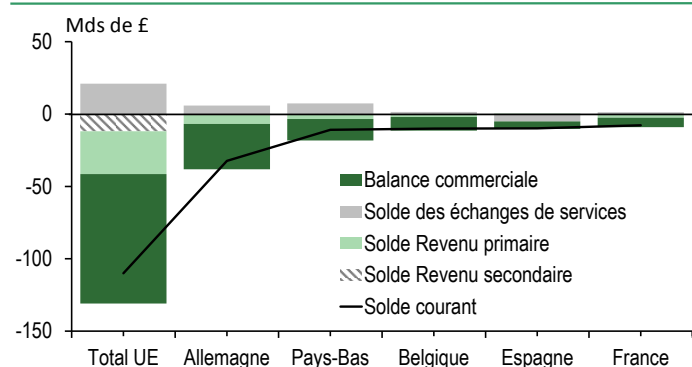
Balance courante du Royaume-Uni



Graphique 3

Source : Office for National Statistics

Principaux partenaires européens à l'origine du déficit de la balance courante



Graphique 4

Source : Office for National Statistics

Le rôle central joué par les services financiers britanniques

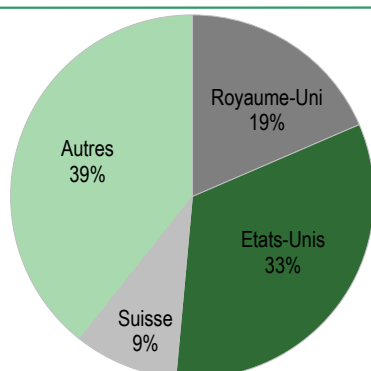
Seuls les services dégagent un excédent courant (+1,2% du PIB en 2016), et ce grâce principalement aux services financiers. Ceux-ci représentent en effet près du quart des exportations de services du Royaume-Uni à destination de l'UE, la France, l'Allemagne et les Pays-Bas étant les principaux destinataires (respectivement 23%, 19% et 16,3% des exportations de services financiers à destination de l'UE en 2015).

Le Royaume-Uni profite pleinement, dans ce domaine, de son appartenance à l'UE et de son « passeport financier européen », qui lui permet de vendre des services dans toute l'UE. Ce passeport, également appelé « agrément unique », permet aux établissements de crédit, de paiement, de monnaie électronique, ainsi qu'aux entreprises d'investissement ou d'assurance de l'Espace économique européen (EEE)¹⁰ de vendre leurs produits et leurs services, et aux entreprises de s'établir librement sur l'ensemble de cet espace dès lors qu'ils ont obtenu un agrément de l'autorité compétente dans leur pays d'origine. Des établissements de pays tiers installés au Royaume-Uni profitent ainsi de ce passeport pour fournir des services sur l'ensemble du territoire européen.

Les investissements directs de part et d'autre de la Manche ont accompagné l'essor des échanges commerciaux. Ainsi 21,2% du stock des investissements directs européens à l'étranger étaient implantés au Royaume-Uni en 2015, et ce dernier détenait 18,5% du stock d'investissement étranger présent sur le sol européen (cf. graphiques 6). L'UE représentait pour sa part près de 40% du stock d'investissement direct détenu à l'étranger par le Royaume-Uni et du stock étranger présent au Royaume-Uni.

¹⁰ L'EEE comprend l'UE ainsi que l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège.

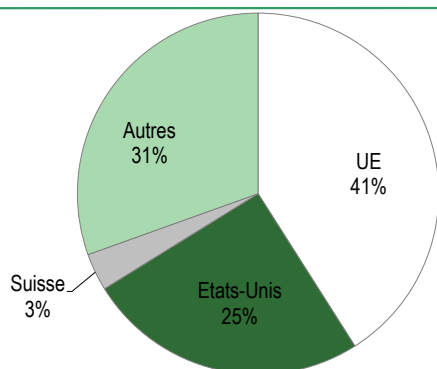
Principaux investisseurs au sein de l'UE à 27 en 2015 (Investissement direct, en % du total)



Graphique 5

Source : Eurostat

Principaux investisseurs au sein du Royaume-Uni en 2015 (Investissement direct, en % du total)



Graphique 6

Sources : Office for Nationals Statistics, Eurostat

Origine du contenu en valeur ajoutée des exportations brutes (% du total)

	Royaume-Uni	Allemagne	France
Origine de Valeur Ajoutée			
Union européenne	41,5	48,2	48,1
Royaume-Uni		6,4	5,9
Allemagne	10,9		14,5
France	5,7	6,8	
Etats-Unis	11,6	8,2	8,7
Chine	5,7	5,2	5,9

Tableau 2

Source : OCDE

Il en résulte une forte intégration des chaînes de valeur entre le Royaume-Uni et le reste de l'UE. Selon l'OCDE, le contenu en importations des exportations, tous partenaires confondus, était, en 2011, de respectivement 22,9%, 25,6% et 25% au Royaume-Uni, en Allemagne et en France. La Chine et les Etats-Unis rivalisent avec les autres membres de l'UE au Royaume-Uni. Toutefois, 41,5% de la valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations britanniques

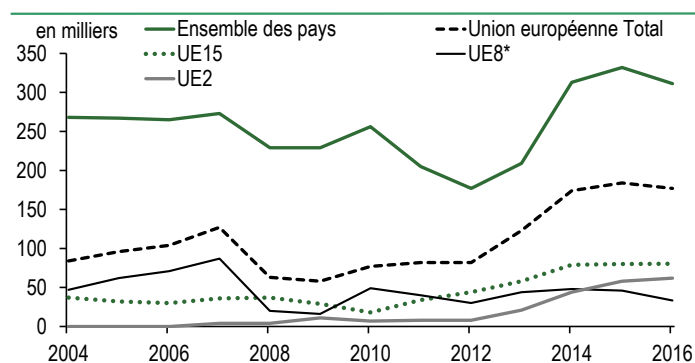
provenait d'Etats membres de l'UE en 2011, l'Allemagne et la France étant respectivement à l'origine de 10,9% et 5,7% de cette valeur ajoutée. Pour sa part, 6,4% et 5,9% de la valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations allemandes et françaises provenait du Royaume-Uni, le secteur des transports étant, pour ces trois pays, le plus intégré (cf. tableau 2).

Des travailleurs européens mobiles

Le Royaume-Uni et l'UE n'échangent pas seulement des biens et des services. Les individus circulent également de part et d'autre de la Manche. Le Royaume-Uni ne fait pas partie de l'espace Schengen¹¹, au sein duquel tous les citoyens peuvent circuler librement sans contrôle aux frontières intérieures, mais, en tant que membre de l'UE, il respecte la libre circulation des personnes.

L'immigration nette en provenance de l'UE a augmenté à partir du début des années 2000. Ce mouvement a même pris de l'ampleur à partir de 2013 après avoir marqué une pause au moment de la crise de 2008. Il a en cela été nourri par une hausse de l'immigration nette en provenance de l'UE à 15¹² (hors Royaume-Uni) et de l'UE à 2¹³ à partir de 2014, lorsque les restrictions en provenance de Bulgarie et de Roumanie ont été levées (cf. graphique 7). Ainsi, 3,2 millions d'Européens vivaient sur le sol britannique fin 2015, soit 57% des personnes de nationalité étrangère. L'UE tient pour cette raison à garantir à ses ressortissants et à leur famille l'accès au marché du travail, la reconnaissance des diplômes et formations et le droit de résidence permanente après une période de cinq ans de résidence légale. Elle pourrait même demander à ce que ceux-ci continuent à bénéficier des droits de l'UE après le Brexit. Elle souhaite en outre que l'ensemble des citoyens de l'UE à 27 bénéficient du même traitement.

Immigration nette annuelle au Royaume-Uni

Graphique 7
Source : Office for Nationals Statistics

¹¹ L'espace Schengen comprend les pays de l'UE à l'exception de la Bulgarie, la Croatie, la Roumanie, Chypre, l'Irlande et le Royaume-Uni. Il inclut également quatre pays extérieurs à l'UE, à savoir l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse.

¹² L'UE à 15 comprend l'Autriche, la Belgique, l'Allemagne, le Danemark, la Finlande, la France, la Grèce, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, l'Irlande, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni.

¹³ L'UE à 2 comprend la Bulgarie et la Roumanie.

Les Britanniques sont également nombreux à vivre sur le continent européen (près de 1,2 million). Toutefois, leur profil diffère de celui des Européens présents sur le sol britannique. La plupart des Européens viennent au Royaume-Uni pour travailler (41% en 2015), en particulier dans le commerce de gros et de détail et les services financiers et aux entreprises¹⁴, chercher un emploi (31,5%) ou poursuivre des études (14,7%). Les motivations des Britanniques migrant en Europe ne sont pas renseignées. Toutefois, nous disposons de données sur leur âge, lequel suggère qu'ils sont plus souvent inactifs. En effet, près de 40% de ceux vivant en Espagne, pays qui accueille à lui seul près du quart des Britanniques établis en Europe, ont, selon Eurostat, plus de 65 ans. Cette proportion est moindre en Irlande et en Allemagne (respectivement 14,4% et 15,1%), mais elle reste nettement supérieure à celle constatée parmi les Européens vivant au Royaume-Uni (de 7,1% en 2016). Le Royaume-Uni, qui souhaite pour sa part réduire l'immigration nette, devra donc tenir compte de ses ressortissants afin qu'ils puissent continuer à résider au sein de l'UE et à accéder notamment dans les meilleures conditions possibles aux systèmes de soin du continent.

Quels types de partenariat entre le Royaume-Uni et l'UE après le Brexit?

L'intensité des liens commerciaux, financiers et humains entre le Royaume-Uni et l'UE devrait les inciter l'un comme l'autre à négocier un accord commercial qui leur soit le moins dommageable possible. La volonté du Royaume-Uni de limiter l'immigration en provenance de l'UE, autrement dit mettre fin à la libre circulation des personnes, réduit toutefois les marges de manœuvre. L'indivisibilité des quatre libertés du marché unique, à savoir la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes contraint en effet le Royaume-Uni à quitter le marché unique. Il est donc difficile, à ce jour, de dessiner les contours du futur partenariat entre le Royaume-Uni et l'UE à l'issue du processus de séparation.

Les limites des partenariats existants

Une adhésion à l'AELE/EEE

L'EEE, qui réunit les Etats membres de l'UE et trois des quatre membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE)¹⁵, à savoir l'Islande, la Norvège et le Liechtenstein, peut répondre à certaines attentes du Royaume-Uni. Les marchandises, à l'exception des produits agricoles et de la pêche, peuvent circuler librement sans droits de douane. L'EEE donne également accès au passeport européen pour ses services financiers¹⁶. Par ailleurs, l'EEE, qui a vu le

jour en 1994, n'est pas une union douanière. Les membres de l'AELE/l'EEE, qui sont exclus des accords commerciaux négociés par l'Union européenne avec des pays tiers, peuvent déterminer librement leurs tarifs douaniers et leur politique commerciale vis-à-vis de ces pays.

Toutefois, le Royaume-Uni, dont la contribution nette au budget européen s'est élevée à 0,4% du revenu national brut en 2015¹⁷, ne réaliserait que peu d'économies. Celles-ci équivaldraient à un peu moins de 0,1% du RNB s'il rejoignait l'EEE dans des conditions similaires à celles de la Norvège¹⁸. La contribution nette du Royaume-Uni au budget de l'Union européenne serait, en effet, réduite de 9 % selon une étude du Centre for European Reform¹⁹. En outre, le Royaume-Uni influera peu, dans ce cas de figure, sur les décisions prises par l'UE. L'accord sur l'EEE prévoit en effet que celui-ci intègre l'ensemble de la législation relative au marché intérieur adoptée par l'UE après qu'elle a été examinée par un comité mixte de l'EEE composé de représentants de l'UE et des Etats membres de l'AELE/EEE. Une telle adhésion semble donc difficile lorsque l'on sait que la contribution du Royaume-Uni au budget européen et le rapatriement de certaines des prérogatives jusqu'à présent dévolues à Bruxelles ont été des thèmes majeurs de la campagne pour le Brexit. Enfin et surtout, la volonté du Royaume-Uni de réguler l'immigration exclut a priori toute perspective d'adhésion du Royaume-Uni à l'AELE/EEE. Cet accord prévoit en effet que l'ensemble des signataires respectent les quatre libertés fondamentales du marché unique.

L'accord bilatéral entre la Suisse et le Royaume-Uni

La Suisse est membre de l'AELE mais ne participe pas à l'EEE. Elle a ainsi, à ce jour, conclu près de 120 accords bilatéraux avec l'UE dont un accord de libre-échange (ALE)²⁰ et deux grandes séries d'accords sectoriels qui se sont accompagnés d'un alignement d'une grande partie du droit suisse sur la législation de l'UE en vigueur au moment de leur signature.

Un tel partenariat offrirait davantage de latitude au Royaume-Uni. Sa contribution nette au budget de l'UE diminuerait par ailleurs de 55% selon le CER. Toutefois, ce type d'accord obligerait le Royaume-Uni et l'UE à renégocier les accords à chaque fois que la législation européenne évolue. Le secteur des services pourrait, comme en Suisse, n'être que partiellement couvert par ces accords. Les établissements financiers²¹ risqueraient en particulier de ne pas bénéficier du passeport

¹⁴ 23,3% des européens travaillaient en 2016 dans le commerce de gros et détail, 17,5% dans les services financiers et aux entreprises et 16,6% dans l'administration publique, l'enseignement et les soins de santé selon l'ONS.

¹⁵ L'AELE est une organisation intergouvernementale créée en 1960, qui vise à promouvoir le libre-échange. Elle comprend quatre Etats membres, à savoir l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse.

¹⁶ *Understanding equivalence and the single passport in financial services -Third-country access to the single market*, Parlement européen, février 2017

¹⁷ En 2015, le Royaume-Uni a versé 18,21 milliards d'euros au budget de l'Union européenne (après un rabais de 6,08 milliards), soit 0,72% du revenu national brut en 2015. Le Royaume-Uni a reçu en 2015 de l'UE l'équivalent de 0,3% de son RNB.

¹⁸ Les Etats de l'AELE membres de l'EEE participent aux dépenses opérationnelles de l'UE. La contribution de ses membres est fonction du poids relatif de leur PIB respectif au regard du PIB total de l'EEE et des dépenses opérationnelles totales de l'UE. Ils participent également aux dépenses administratives. Chaque programme fait tous les ans l'objet de négociations. Les Etats de l'AELE/EEE mettent par ailleurs à disposition de la Commission européenne des ressources humaines qu'ils rémunèrent.

¹⁹ *The economic consequences of leaving the EU* The final report of the CER commission Brexit 2016, avril 2016

²⁰ En vertu de cet accord, les marchandises, à l'exception de certains produits agricoles, peuvent circuler en franchise de douane entre la Suisse et les Etats membres de l'UE, s'ils en sont originaires. L'ALE interdit par ailleurs toute restriction quantitative (contingents) ou toute autre mesure ayant un effet équivalent.

²¹ La liberté d'établissement est seulement assurée en Suisse dans le domaine de l'assurance dommage.



européen. En outre, la libre circulation des personnes devrait là aussi compromettre de tels accords. L'issue des négociations engagées entre l'UE et la Suisse, après la votation populaire en faveur de l'introduction de quotas annuels d'immigration en février 2014, en est l'illustration. La Suisse a en effet dû renoncer, fin 2016, à instaurer des quotas annuels de ressortissants non suisses et à adopter un projet de « préférence des travailleurs en Suisse, version allégée ». Celle-ci accorde la priorité aux résidents suisses lors du recrutement dans les secteurs présentant un taux de chômage supérieur à la moyenne, mais les employeurs sont libres de refuser le candidat envoyé par le service helvétique de l'emploi, sans avoir à fournir de justification²².

L'union douanière entre l'UE et la Turquie

Une union douanière telle que celle qui régit, depuis le 1^{er} juillet 1996, les relations entre l'UE et la Turquie semble peu probable en raison du souhait du Royaume-Uni de retrouver sa pleine souveraineté. La Turquie ne participe pas au budget de l'UE, mais cette union douanière, fondée sur le principe de la libre circulation des marchandises, autres que les produits agricoles, du charbon et de l'acier²³, oblige la Turquie à s'aligner sur le tarif douanier commun et les politiques commerciales de l'UE. Elle doit ainsi appliquer, vis-à-vis des pays tiers, les mêmes droits de douane que l'UE, et mettre en œuvre les accords préférentiels de l'UE sans pour autant bénéficier des accords commerciaux conclus entre l'UE et des pays tiers, lesquels peuvent continuer à prélever des droits de douane sur les exportations turques. En outre, la Turquie doit respecter les normes européennes dans les secteurs où elle bénéficie de l'accès au marché unique sans pouvoir influencer sur leur élaboration.

L'accord de libre-échange entre l'UE et le Canada : un modèle à suivre?

Le Royaume-Uni et l'UE semblent davantage enclins à négocier un accord de libre-échange compte tenu des contraintes imposées par les partenariats existants. L'Accord économique et commercial global (AECG, ou CETA) est souvent cité en exemple. Il s'agit en effet d'un accord commercial ambitieux entre l'UE et le Canada, qui n'inclut pas la liberté de circulation des personnes. Il devrait aboutir à terme à la suppression de 99% des droits de douane sur les produits industriels et à l'élimination de nombreuses barrières non-tarifaires. Cet accord vise par ailleurs à une reconnaissance mutuelle des certificats d'évaluation de la conformité dans un certain nombre de domaines²⁴ tels que les appareils électriques, les équipements électroniques, les jouets, les machines et les appareils de mesure. De plus, le CETA facilitera l'entrée temporaire de certains travailleurs qualifiés sur le territoire

respectif du Canada et de l'UE. Cet accord garantit en outre une plus grande libéralisation du marché des services²⁵ et l'ouverture de leurs marchés publics respectifs. Le CETA prévoit également un système juridictionnel des investissements (*Investment Court System*, ICS) destiné à résoudre les litiges entre les États et les investisseurs. L'approche est novatrice au regard de celles traditionnellement adoptées. Les tribunaux devront, en effet, être indépendants, impartiaux et permanents. En conséquence, ce système juridictionnel sera composé de juges professionnels et indépendants nommés par l'Union européenne et le Canada pour une période déterminée²⁶. L'UE et le Canada créeront par ailleurs un tribunal d'appel.

Un tel accord de libre-échange répondrait à nombre d'attentes britanniques. Il pourrait, en outre, prendre moins de temps que de coutume pour ce genre de partenariats. Cela fait en effet des années que le Royaume-Uni échange librement avec l'UE et intègre la législation européenne. Il leur sera ainsi plus facile d'adopter une reconnaissance mutuelle des normes et standards.

Il semble cependant peu probable que la Commission européenne et le Royaume-Uni parviennent à se mettre d'accord sur les conditions de sortie et sur un futur partenariat commercial en l'espace de seulement deux ans compte tenu des délais généralement nécessaires à la conclusion de tels accords. A titre d'exemple, le Canada et l'UE, qui ont engagé des discussions en mai 2009, ont conclu les négociations sur le CETA en octobre 2013. L'accord, qui a seulement obtenu l'aval du Parlement européen le 15 février 2017, doit par ailleurs encore obtenir l'aval des Parlements nationaux, nécessaire pour les accords mixtes qui incluent des dispositions autres que spécifiquement commerciales. En effet, seule la ratification d'un accord exclusivement commercial nécessite « uniquement » l'aval du Conseil européen et du Parlement européen, en raison de la compétence exclusive de l'UE en la matière. Il est donc probable que la ratification d'un accord commercial entre l'UE et le Royaume-Uni, semblable au CETA, relève également de la compétence des États membres, rallongeant d'autant les délais de mise en œuvre complète d'un tel accord.

Les secteurs d'activité affichant un déficit commercial britannique, tels que les secteurs de l'automobile et de la chimie, ou ceux qui s'inscrivent dans une chaîne de production interdépendante tels que l'aéronautique, pourraient faire facilement l'objet d'un accord permettant un accès au marché unique dans des conditions similaires à celles applicables actuellement. Toutefois, les intérêts du Royaume-Uni et de l'UE divergeront vraisemblablement suivant les secteurs d'activité, selon qu'ils génèrent des excédents ou des déficits commerciaux, rallongeant d'autant les négociations.

Ce type de partenariat restera enfin moins avantageux et contraignant, en particulier pour le Royaume-Uni. Celui-ci devra vraisemblablement assurer un niveau de protection minimum aux travailleurs et respecter certaines règles en matière de santé et d'environnement. Les Britanniques devraient par ailleurs continuer à se conformer aux

²² Les entreprises suisses auront l'obligation de fournir aux Office Régionaux de Placement (ORP), les services publics à l'emploi, les postes vacants, et elles auront également obligation de recevoir les chômeurs locaux concernés, en priorité.

²³ Les produits du charbon et de l'acier relèvent d'accords préférentiels.

²⁴ Le Canada a accepté de protéger nombre d'indications géographiques (IG) (143), autrement dit des spécialités alimentaires et des boissons provenant de villes et de régions spécifiques de l'UE. Des quotas limités seront également prévus pour un petit nombre de produits sensibles, tels que le bœuf, le porc et le maïs doux pour l'UE et les produits laitiers pour le Canada. Le CETA n'ouvrira pas par ailleurs les marchés européen et canadien de volailles et d'œufs, et il respectera le système européen des prix d'entrée.

²⁵ Les principaux services exclus comprennent les services de santé et d'éducation publique ainsi que d'autres services sociaux.

²⁶ Un membre du tribunal ne pourra pas travailler parallèlement comme conseiller juridique et expert dans d'autres différends en matière d'investissements. Les affaires seront instruites par trois membres choisis au hasard.



standards européens. L'UE et le Royaume-Uni devront également établir des règles d'origine, c'est-à-dire des critères à même de définir l'endroit où un produit a été fabriqué. Ceux-ci permettent à leur tour de déterminer quels biens sont produits au Royaume-Uni et au sein de l'UE et donc susceptibles de bénéficier d'un traitement tarifaire préférentiel. Ce sont autant de critères qui pourraient peser sur les chaînes de production lorsque les produits échangés incorporent une proportion importante de produits importés.

Des relations commerciales régies par les règles de l'OMC en cas d'échec des négociations

En l'absence d'accord commercial, les échanges commerciaux entre le Royaume-Uni et l'UE seraient régis par les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les membres de l'OMC doivent respecter un certain nombre d'accords qui régissent le commerce de marchandises, de services, la propriété intellectuelle, ainsi que des règles relatives au règlement des différends entre eux. Le *dumping*, pratique qui consiste, pour une entreprise à exporter un produit à un prix inférieur à sa valeur normale, c'est-à-dire au prix pratiqué « au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans le pays exportateur », est par ailleurs prohibé. Le Royaume-Uni devra également se conformer à certaines normes internationales actuellement en vigueur, notamment celles de l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Toutefois, il n'aura plus à respecter les normes européennes.

Le Royaume-Uni et l'UE pourront dès lors réintroduire plus facilement des barrières non tarifaires (réglementations techniques, normes et évaluations de la conformité ou mesures sanitaires et phytosanitaires...) et des droits de douane, à condition qu'ils respectent la clause de la nation la plus favorisée (NPF), à savoir qu'un membre de l'OMC ne peut établir de discrimination entre ses partenaires commerciaux. Autrement dit, les droits de douane prélevés par l'UE sur ses importations en provenance du Royaume-Uni ne pourront être supérieurs à ceux prélevés sur celles en provenance du pays bénéficiant de la situation la plus favorable. Ce qui équivaldrait à l'imposition par l'UE de droits de douane de l'ordre de près de 5% en moyenne, si l'on se réfère à la clause de la NPF. Toutefois, les secteurs les plus exposés au marché européen pourraient être soumis à des droits de douane élevés. Ceux-ci pourraient en effet atteindre 4,5% pour les produits chimiques, 15% pour les produits agricoles, 10% pour les voitures et 5% pour les pièces automobiles. Autre inconvénient majeur de ce type de partenariat, les accords de l'OMC encadrent peu les échanges de services.

Les effets du Brexit sur les échanges commerciaux

Il est difficile de mesurer précisément les effets d'un nouveau partenariat dont les contours restent à ce jour inconnus. Nous pouvons cependant proposer quelques pistes de réflexion.

Une hausse des coûts administratifs

La suppression de l'union douanière et la réapparition des contrôles douaniers s'accompagneront d'une hausse des coûts administratifs. Ces coûts seront d'autant plus élevés si l'UE instaure des barrières non tarifaires ou doit s'assurer, lors du passage des marchandises aux frontières, que les « règles d'origine » sont bien respectées. Selon une étude du CEPR²⁷, ces règles s'accompagneraient à elles seules d'une hausse de près de 4% à 15% du coût des échanges. Au total, de manière générale, l'ensemble des coûts administratifs pourrait représenter près de 25%²⁸ de la valeur des biens échangés selon une étude de l'OCDE. De même, le Brexit s'accompagnerait pour les entreprises d'une hausse des coûts de distribution et de coordination de part et d'autre de la Manche.

Une diminution des économies d'échelle

La réduction de la taille des marchés à l'exportation pèsera plus particulièrement sur la compétitivité britannique. En effet, les possibilités d'économie d'échelle, la diffusion de l'innovation et des technologies ainsi que la productivité des facteurs s'amenuiseront. À terme, les législations européenne et britannique pourraient, en l'absence d'accord, s'éloigner l'une de l'autre, pesant d'autant sur les échanges commerciaux à venir.

Une main d'œuvre moins mobile

Le Brexit aura vraisemblablement pour conséquence une baisse de l'immigration en provenance de l'UE. Plusieurs pistes sont envisagées par les Britanniques, comme la création d'un permis de travail spécifique pour les salariés en provenance de l'UE ou le contrôle des emplois auxquels ils pourront prétendre. Il est toutefois peu probable qu'une telle politique migratoire parvienne à répondre de manière efficiente aux besoins de l'économie. Il est en effet difficile d'identifier avec exactitude les besoins en main d'œuvre d'une économie. En outre, une telle politique s'accompagnera vraisemblablement d'un alourdissement des démarches administratives et donc d'une hausse du coût du travail pour les employeurs. Elle aurait enfin d'autres effets difficilement quantifiables tels qu'une moindre diffusion des savoirs. Une baisse de l'immigration risque par conséquent d'obérer l'offre de travail et le potentiel de croissance de l'économie britannique.

Baisse des échanges commerciaux

Une étude du Trésor britannique²⁹ tente d'apprécier les conséquences d'une sortie du Royaume-Uni de l'UE sur les échanges et l'activité. Il s'agit d'un exercice délicat étant donné l'absence de précédent. L'étude pose donc un certain nombre d'hypothèses. Elle estime les effets du Brexit à une échéance de quinze ans. Elle suppose en effet que d'ici là le Royaume-Uni et l'UE auront définis les contours d'un nouveau partenariat, que l'incertitude se sera dissipée et que leurs économies auront opéré les ajustements nécessaires. Elle suppose également que le Royaume-Uni entretiendra avec les pays extérieurs à l'UE les mêmes relations commerciales qu'aujourd'hui. Elle suppose par ailleurs que le

²⁷ Centre for Economic Policy Research, *Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States*, study produced for HMG, (2013).

²⁸ A synthesis report OECD Trade Policy Paper No. 150 de Evdokia Moïse et Florian Le Bris, *Trade costs: What have we learned?*

²⁹ HM Government, *HM Treasury analysis: the long-term economic impact of the EU membership and the alternatives*, Londres, avril 2016



fonctionnement de l'UE reste inchangé. Autrement dit, elle ne tient pas compte des avantages que le Royaume-Uni pourrait retirer, s'il restait membre de l'UE, d'une plus grande intégration des marchés européens des services, du numérique et de l'énergie, et de nouveaux accords commerciaux que pourrait conclure l'UE, donc des pertes potentielles.

Si le Royaume-Uni quittait l'UE pour l'EEE, son PIB serait, au bout de quinze ans, inférieur de 3,4% à 4,3% à celui qui serait observé s'il restait membre de l'UE. Il serait inférieur de 4,6% au 7,8% s'il concluait un accord bilatéral, et de 5,4% à 9,5% si les échanges étaient régis par les règles de l'OMC.

Cette étude corrobore les calculs de l'OCDE³⁰. Cette dernière est moins pessimiste que le Trésor britannique mais prévoit, d'ici 2030, une baisse du PIB britannique de 2,7% dans le meilleur des scénarii, 5,1% dans un scénario de base et 7,7% si le scénario le plus pessimiste l'emporte.

Les pays de l'UE seraient également affectés par le Brexit et la réduction de leurs échanges commerciaux avec l'UE, en particulier les pays qui entretiennent actuellement des liens étroits avec le Royaume-Uni. L'Irlande est particulièrement concernée et dans une moindre mesure le Luxembourg et la Belgique. Selon la fondation Bertelsmann³¹, les PIB par tête de l'Irlande, de la Belgique et du Luxembourg diminueraient de respectivement 2,7%, 0,96% et 0,8% d'ici 2030 en l'absence d'accord commercial avec le Royaume-Uni. L'Allemagne et la France seraient moins affectées, le PIB par tête reculant de 0,33 et 0,27% respectivement.

Evolution incertaine des échanges commerciaux britanniques avec les pays extérieurs à l'UE

La sortie du Royaume-Uni de l'UE influera également sur ses relations et ses échanges commerciaux avec les pays tiers. En effet, le Royaume-Uni ne bénéficiera plus des accords de libre-échange conclus entre l'UE et ces pays.

Le Royaume-Uni, qui ne pourra conclure de nouveaux accords commerciaux qu'après avoir effectivement quitté l'UE, espère profiter de la montée en puissance de certains de ses partenaires commerciaux, tels que la Chine, et favoriser ses échanges avec les Etats-Unis et les pays membres du Commonwealth. Le Royaume-Uni, hors de l'UE, espère ne plus avoir à faire de compromis avec les autres Etats membres et bénéficier de davantage de latitude pour négocier avec les pays tiers. Toutefois, il pourra difficilement imposer un rapport de force qui lui soit favorable en raison du poids de son économie. Le Royaume-Uni, la dixième économie mondiale, ne représente en effet à lui seul que 2,4% du PIB mondial³² (en parité de pouvoir d'achat, PPA) et 4% des importations mondiales³³. C'est bien moins que de l'UE à 28, la deuxième économie mondiale (17,1% du PIB mondial en 2015 en PPA et 32% des importations mondiales), qui peut davantage peser sur le cours de négociations commerciales.

Le Royaume-Uni prend donc le risque de s'engager dans de longues négociations sans avoir la certitude de conclure des accords plus avantageux que ceux dont il bénéficiait en tant que membre de l'UE. Il pourrait ainsi être amené à concéder des baisses de droits de douane sur des secteurs plus vulnérables, au risque de susciter un mécontentement social.

Coup de projecteur sur quelques secteurs d'activité

Certains secteurs d'activité sont plus que d'autres au centre des préoccupations en raison de leur poids respectif dans les échanges commerciaux ou de leur intégration dans la chaîne de production européenne.

Un secteur financier mis à mal par la perte du passeport européen

La moitié des établissements financiers mondiaux ont installé leur siège européen à Londres. La City offre, en effet, de nombreux avantages aux investisseurs étrangers tels que les infrastructures de marché, des expertises et l'usage de l'anglais. Les activités financières et d'assurance britanniques représentent ainsi à elles seules près de 7% de la valeur ajoutée brute britannique. En outre, l'industrie financière tire près du quart de ses revenus de ses opérations avec l'UE. Selon The City UK, un organisme privé qui défend les intérêts de la place de Londres, 46% des actions de l'UE sont levées à Londres et 75% des opérations de change de l'UE sont réalisées au Royaume-Uni. Le Royaume-Uni, qui a le droit d'effectuer des transactions dans la monnaie unique du fait de son appartenance à l'UE, entretient également des liens particulièrement étroits avec la zone euro. Ainsi en février 2017, 21% des actifs des institutions financières monétaires (IFM) britanniques étaient libellés en euros, soit 38% des actifs libellés en devises étrangères. Les contours du futur accord entre le Royaume-Uni et l'UE revêtent par conséquent une grande importance.

Plusieurs scénarii s'offrent à l'industrie financière britannique. Le Royaume-Uni pourrait notamment bénéficier d'un régime d'équivalence et continuer à offrir ses services financiers au sein de l'EEE si sa réglementation répond aux standards européens. Les pertes seraient, dès lors, contenues. Selon une étude diligentée par The City UK³⁴, les revenus générés par l'activité de gros des services financiers déclineraient de 2%. Toutefois, la place financière londonienne évoluerait dans un environnement plus incertain. Cet agrément pourrait en effet lui être retiré à tout moment si la Commission européenne estimait que la réglementation s'éloigne de celle en vigueur au sein de l'UE.

Les pertes seraient, en revanche, conséquentes si le Royaume-Uni adoptait les seules règles de l'OMC, c'est-à-dire s'il ne bénéficiait plus systématiquement, de la part de l'UE, d'un régime d'équivalence de sa réglementation. Dans ce cas de figure, les revenus financiers issus des activités avec l'UE accuseraient, selon cette même étude, une perte de 40% à 50%.

³⁰ *The economic consequences of Brexit: A taxing decision*, OECD Economic policy paper, Avril 2016, numéro 16

³¹ Fondation Bertelsmann, *Brexit – potential economic consequences if the UK exits the EU*, 2015/05

³² Données 2015 de la Banque mondiale

³³ Données 2015 de la Banque mondiale (en USD courants)

³⁴ Olivier Wyman, *The impact of the UK's exit from the EU on the UK-based financial services sector*, 2016



Il est toutefois difficile de prendre pleinement la mesure de la perte du passeport financier. Les implications d'une sortie de l'UE sont, en effet, multiples. Le Royaume-Uni ne bénéficiera plus des accords signés entre l'UE et les pays tiers. Il ne devrait plus, par ailleurs, profiter d'une main d'œuvre européenne qualifiée aussi abondante. En outre, les activités financières, moins intégrées, devraient générer moins d'économies d'échelle et d'innovation. Enfin, les pertes de revenus du secteur financier se répercuteront vraisemblablement sur les activités connexes (agences de rating, sociétés de conseil et d'audit...) et le reste de l'économie. Autant d'effets induits difficiles à estimer, car plus diffus.

Une opportunité pour l'UE ?

Certaines entités pourraient délocaliser d'autres activités que celles directement touchées par la perte du passeport financier afin d'éviter une trop grande fragmentation de leurs différentes activités et une diminution de leurs économies d'échelle.

Toutefois, cette perte pour le Royaume-Uni ne se traduira pas forcément par un gain du même ordre pour les membres de l'UE. Des établissements de pays tiers pourraient en effet externaliser certains services seulement vers des filiales dans l'UE ou rapatrier certaines de leurs activités dans leur pays d'origine en raison des coûts engendrés par la réallocation de ces activités ou par leur plus grande fragmentation. Certains établissements financiers ne souhaiteront pas, en particulier, se plier à une multitude de réglementations.

Le secteur automobile

L'industrie automobile européenne, fortement intégrée, serait dans son ensemble mise à mal, et des mesures tarifaires pèseraient tout particulièrement sur l'industrie britannique, près des trois-quarts de ses exportations d'automobiles étant destinées au marché européen. Une étude du CEPII³⁵ prévoit une baisse de la production automobile de 1,8% si les négociations entre le Royaume-Uni et l'UE aboutissaient à un accord régional et à un retour des barrières non tarifaires. En conséquence, près de 500 emplois seraient supprimés. Dans ce cas de figure, le consommateur britannique pâtirait par ailleurs d'une hausse du prix de 3% des voitures importées.

Les pertes seraient bien plus conséquentes en l'absence d'accord. L'étude suppose que le Royaume-Uni continuerait à profiter des accords commerciaux conclus entre l'UE, la Turquie et le Mexique, mais le secteur automobile serait soumis à des droits de douane reposant sur la clause de la NPF. La production automobile diminuerait alors de presque 4% au Royaume-Uni. Près de 1000 emplois seraient détruits, et les prix payés par le consommateur progresseraient de près de 6%.

Les industries aéronautiques et spatiales

D'autres secteurs sont concernés tels que l'industrie aéronautique, la plus importante en Europe. L'UE représente en effet près de la moitié de son marché à l'exportation. Les chaînes de production sont en outre disséminées dans toute l'Europe. Ainsi l'Airbus est le fruit d'une coopération étroite entre le Royaume-Uni, l'Espagne, la France et l'Allemagne.

De même, sans nouvel accord sur la sécurité, les entreprises britanniques ne pourraient plus signer de contrats pour l'exploitation du système de navigation par satellite Galileo, un projet de l'Agence spatiale européenne développé par l'UE.

Le secteur aérien

Les compagnies aériennes britanniques, qui peuvent actuellement exploiter librement une ligne aérienne dans l'ensemble du ciel européen, redoutent de devoir acquitter des droits de vol. En outre, les certificats de navigabilité délivrés par l'Autorité de l'aviation civile ne pourraient plus être reconnus par l'Agence européenne de la sécurité aérienne.

Conclusion

Le Royaume-Uni et l'UE vont d'ici peu engager des négociations qui s'annoncent pour le moins laborieuses. Les protagonistes peinent à s'entendre sur le processus. Le Royaume-Uni souhaite en effet négocier d'emblée un nouveau partenariat qui définira l'ensemble des relations commerciales entre le Royaume-Uni et l'UE ainsi que le statut des ressortissants en provenance de l'UE. L'UE entend pour sa part traiter le cas particulier de l'Irlande, s'assurer que le Royaume-Uni respecte les engagements financiers pris lorsqu'il était membre de l'UE et clarifier le statut des ressortissants européens présents sur le sol britannique avant d'engager des discussions préliminaires sur leurs relations futures.

Autant de sujets susceptibles de peser sur le cours des négociations. Toutefois, la négociation d'un nouveau partenariat constitue à elle seule un enjeu de taille, d'autant que peu d'options s'offrent au Royaume-Uni qui souhaite réguler l'immigration en provenance de l'UE. La fin de la libre circulation des personnes exclut en effet toute adhésion à l'AELE/EEE ou la conclusion d'un accord bilatéral semblable à celui passé entre l'UE et la Suisse. Si l'UE et le Royaume-Uni devaient s'acheminer vers un accord de libre-échange aux contours proches de celui négocié entre l'UE et le Canada (CETA), la conclusion d'un tel accord prendrait beaucoup de temps en raison du nombre important de thèmes à aborder. Les deux parties, qui entretiennent actuellement des liens commerciaux particulièrement étroits, ont donc intérêt à s'entendre si elles souhaitent éviter que leur relations commerciales soient régies par les règles de l'OMC.

Achevé de rédiger le 16 mai 2017
catherine.stephan@bnpparibas.com

³⁵ CEPII, Thierry Mayer, *Brexit, Trumpit : la fin des accords régionaux ? Conséquences pour l'industrie automobile*, n°371, novembre 2016



RECHERCHE ECONOMIQUE GROUPE

■ **William DE VIJDER**
Chef Economiste

+33(0)1 55 77 47 31

william.devijlder@bnpparibas.com

ECONOMIES AVANCEES ET STATISTIQUES

■ **Jean-Luc PROUTAT**
Responsable

+33(0)1.58.16.73.32

jean-luc.proutat@bnpparibas.com

■ **Alexandra ESTIOT**
Coordinatrice des travaux - Etats-Unis, Royaume-Uni - Mondialisation

+33(0)1.58.16.81.69

alexandra.estiot@bnpparibas.com

■ **Hélène BAUDCHON**
France (conjoncture et prévisions) - Marchés du travail

+33(0)1.58.16.03.63

helene.baudchon@bnpparibas.com

■ **Frédérique CERISIER**
Zone euro (gouvernance européenne et finances publiques), Espagne, Portugal

+33(0)1.43.16.95.52

frederique.cerisier@bnpparibas.com

■ **Thibault MERCIER**
Zone euro (conjoncture et politique monétaire), France (réformes structurelles)

+33(0)1.57.43.02.91

thibault.mercier@bnpparibas.com

■ **Manuel NUNEZ**
Japon, Irlande - Projets

+33(0)1.42.98.27.62

manuel.a.nunez@bnpparibas.com

■ **Catherine STEPHAN**
Pays Nordiques - Commerce international - Education, santé, conditions de vies

+33(0)1.55.77.71.89

catherine.stephan@bnpparibas.com

■ **Raymond VAN DER PUTTEN**
Allemagne, Pays-Bas, Autriche, Suisse - Energie, climat - Projections à long terme

+33(0)1.42.98.53.99

raymond.vanderputten@bnpparibas.com

■ **Tarik RHARRAB**
Statistiques

+33(0)1.43.16.95.56

tarik.rharrab@bnpparibas.com

ECONOMIE BANCAIRE

■ **Laurent QUIGNON**
Responsable

+33(0)1.42.98.56.54

laurent.quignon@bnpparibas.com

■ **Céline CHOLET**

+33(0)1.43.16.95.54

celine.choulet@bnpparibas.com

■ **Thomas HUMBLLOT**

+33(0)1.40.14.30.77

thomas.humblot@bnpparibas.com

ECONOMIES EMERGENTES ET RISQUE PAYS

■ **François FAURE**
Responsable - Afrique du Sud, Argentine - Méthodologie

+33(0)1 42 98 79 82

francois.faure@bnpparibas.com

■ **Christine PELTIER**
Adjointe - Grande Chine, Vietnam, autres pays d'Asie du Nord - Méthodologie

+33(0)1.42.98.56.27

christine.peltier@bnpparibas.com

■ **Stéphane ALBY**
Afrique francophone

+33(0)1.42.98.02.04

stephane.alby@bnpparibas.com

■ **Sylvain BELLEFONTAINE**
Turquie, Brésil, Mexique, Amérique centrale et du Sud - Méthodologie

+33(0)1.42.98.26.77

sylvain.bellefontaine@bnpparibas.com

■ **Pascal DEVAUX**
Moyen Orient, Balkans, Nigeria, Angola - Scoring

+33(0)1.43.16.95.51

pascal.devaux@bnpparibas.com

■ **Anna DORBEC**
CEI, Europe centrale

+33(0)1.42.98.48.45

anna.dorbec@bnpparibas.com

■ **Johanna MELKA**
Asie, Russie

+33(0)1.58.16.05.84

johanna.melka@bnpparibas.com

■ **Alexandra WENTZINGER**
Chili, Uruguay, Paraguay

+33(0)1.42.98.74.26

alexandra.wentzinger@bnpparibas.com

■ **Michel BERNARDINI**
Contact Média

+33(0)1.42.98.05.71

michel.bernardini@bnpparibas.com



BNP PARIBAS

La banque
d'un monde
qui change

PUBLICATIONS DES ETUDES ECONOMIQUES



CONJONCTURE

Analyse approfondie de sujets structurels ou d'actualité



EMERGING

Analyses et prévisions sur une sélection d'économies émergentes



PERSPECTIVES

Analyses et prévisions des principaux pays, développés et émergents



ECOFASH

Un indicateur, un événement économique majeur. Le détail...



ECOWEEK

L'actualité économique de la semaine et plus...



ECOTV

Tous les mois, nos économistes décryptent l'actualité économique, en images



ECOTV WEEK

Quel est l'événement de la semaine ?
La réponse dans vos deux minutes d'économie

Les informations et opinions exprimées dans ce document ont été obtenues de, ou sont fondées sur des sources d'information publiques réputées fiables, mais BNP Paribas ne garantit, expressément ou implicitement, ni leur exactitude, ni leur exhaustivité, ni leur mise à jour. Ce document ne constitue ni une offre, ni une sollicitation d'achat ou de vente de titres ou autres placements. Il ne constitue ni du conseil en investissement, ni de la recherche ou analyse financière. Les informations et opinions contenues dans ce document ne sauraient dispenser l'investisseur d'exercer son propre jugement ; elles sont par ailleurs susceptibles d'être modifiées à tout moment sans notification et ne sauraient servir de seul support à une évaluation des instruments éventuellement mentionnés dans le présent document. Toute éventuelle référence à une performance réalisée dans le passé ne constitue pas une indication d'une performance future. Dans toute la mesure permise par la loi, aucune société du Groupe BNP Paribas n'accepte d'être tenue pour responsable (y compris en raison d'un comportement négligent), au titre de pertes directes ou découlant indirectement d'une utilisation des informations contenues dans ce document ou d'une confiance accordée à ces informations. Toutes les estimations et opinions contenues dans ce document reflètent notre jugement à la date de publication des présentes. Sauf indication contraire dans le présent document, il n'est pas prévu de le mettre à jour. BNP Paribas SA et l'ensemble des entités juridiques, filiales ou succursales (ensemble désignées ci-après « BNP Paribas »), sont susceptibles d'agir comme teneur de marché, d'agent ou encore, à titre principal, d'intervenir pour acheter ou vendre des titres émis par les émetteurs mentionnés dans ce document, ou des dérivés y afférents. BNP Paribas est susceptible notamment de détenir une participation au capital des émetteurs ou personnes mentionnées dans ce document, de se trouver en position d'acheteur ou vendeur de titres ou de contrats à terme, d'options ou de tous autres instruments dérivés reposant sur l'un de ces sous-jacents. Les cours, rendements et autres données similaires du présent document, y figurent au titre d'information. De nombreux facteurs agissent sur les prix de marché et il n'existe aucune certitude que les transactions peuvent être réalisées à ces prix. BNP Paribas, ses dirigeants et employés, peuvent exercer ou avoir exercé des fonctions d'employé ou dirigeant auprès de toute personne mentionnée dans ce document, ou ont pu intervenir en qualité de conseil auprès de cette (ces) personne(s). BNP Paribas est susceptible de solliciter, d'exécuter ou d'avoir dans le passé fourni des services de conseil en investissement, de souscription ou tous autres services au profit de la personne mentionnée aux présentes au cours des 12 derniers mois précédant la publication de ce document. BNP Paribas peut être partie à un contrat avec toute personne ayant un rapport avec la production du présent document. BNP Paribas est susceptible, dans les limites autorisées par la loi en vigueur, d'avoir agi sur la foi de, ou d'avoir utilisé les informations contenues dans les présentes, ou les travaux de recherche ou d'analyses sur le fondement desquels elles sont communiquées, et ce préalablement à la publication de ce document. BNP Paribas est susceptible d'obtenir une rémunération ou de chercher à être rémunérée au titre de services d'investissement fournis à l'une quelconque des personnes mentionnées dans ce document dans les trois mois suivant sa publication. Toute personne mentionnée aux présentes est susceptible d'avoir reçu des extraits du présent document préalablement à sa publication afin de vérifier l'exactitude des faits sur le fondement desquels il a été élaboré.

BNP Paribas est en France constituée en société anonyme. Son siège est situé au 16 boulevard des Italiens 75009 Paris. Ce document est élaboré par une société du Groupe BNP Paribas. Il est conçu à l'intention exclusive des destinataires qui en sont bénéficiaires et ne saurait en aucune façon être reproduit (en tout ou partie) ou même transmis à toute autre personne ou entité sans le consentement préalable écrit de BNP Paribas. En recevant ce document, vous acceptez d'être engagés par les termes des restrictions ci-dessus.

Pour certains pays de l'Espace Economique Européen :
Le présent document a été approuvé en vue de sa publication au Royaume-Uni par BNP Paribas Succursale de Londres. BNP Paribas Succursale de Londres est autorisée et supervisée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et autorisée et soumise à une réglementation limitée par la Financial Services Authority. Nous pouvons fournir sur demande les détails de l'autorisation et de la réglementation par la Financial Services Authority.

Le présent document a été approuvé pour publication en France par BNP Paribas SA, constituée en France en société anonyme et autorisée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) et réglementée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). Le siège social de BNP Paribas est situé au 16, boulevard des Italiens, 75009, Paris, France.

Le présent document est distribué en Allemagne par BNP Paribas Succursale de Londres ou par BNP Paribas Niederlassung Frankfurt sur le Main, une succursale de BNP Paribas S.A. dont le siège est situé à Paris, France. BNP Paribas S.A. Niederlassung Frankfurt sur le Main, Europa Allee 12, 60327 Frankfurt, est autorisée et supervisée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et est autorisée et soumise à une réglementation limitée par le Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Etats-Unis : le présent document est distribué par BNP Paribas Securities Corp., ou par une succursale ou une filiale de BNP Paribas ne bénéficiant pas du statut de broker-dealer au sens de la réglementation américaine. BNP Paribas Securities Corp., filiale de BNP Paribas, est un broker-dealer enregistré auprès de la Securities and Exchange Commission et est membre de la Financial Industry Regulatory Authority et d'autres bourses principales. BNP Paribas Securities Corp. n'accepte la responsabilité du contenu d'un document préparé par une entité non américaine du groupe BNP Paribas que lorsqu'il a été distribué à des investisseurs américains par BNP Paribas Securities Corp.

Japon : le présent document est distribué au Japon par BNP Paribas Securities (Japan) Limited, ou par une succursale ou une entité du groupe BNP Paribas qui n'est pas enregistrée comme une maison de titres au Japon, à certaines institutions financières définies par l'article 17-3 alinéa 1 du décret d'application de la Loi japonaise sur les instruments et marchés financiers. BNP Paribas Securities (Japan) Limited, est une maison de titres enregistrée conformément à la Loi japonaise sur les instruments et marchés financiers et est membre de la Japan Securities Dealers Association ainsi que de la Financial Futures Association du Japon. BNP Paribas Securities (Japan) Limited, Succursale de Tokyo, n'accepte la responsabilité du contenu du document préparé par une entité non japonaise membre du groupe BNP Paribas que lorsqu'il fait l'objet d'une distribution par BNP Paribas Securities (Japan) Limited à des entreprises basées au Japon. Certains des titres étrangers mentionnés dans le présent document ne sont pas divulgués au sens de la Loi japonaise sur les instruments et marchés financiers.

Hong-Kong : le présent document est distribué à Hong Kong par BNP Paribas Hong Kong Branch, filiale de BNP Paribas dont le siège social est situé à Paris, France. BNP Paribas Hong Kong Branch exerce sous licence bancaire octroyée en vertu de la Banking Ordinance et est réglementée par l'Autorité Monétaire de Hong Kong. BNP Paribas Hong Kong Branch est aussi une institution agréée réglementée par la Securities and Futures Commission pour l'exercice des activités réglementées de types 1, 4 et 6 (Regulated Activity Types 1, 4 et 6) en vertu de la Securities and Futures Ordinance. Les Informations contenues dans le présent document peuvent, en tout ou partie, avoir déjà été publiées sur le site <https://globalmarkets.bnpparibas.com>

© BNP Paribas (2015). Tous droits réservés.

POUR RECEVOIR NOS PUBLICATIONS

VOUS POUVEZ VOUS ABONNER SUR
NOTRE SITE ONGLET ABONNEMENT
<http://economic-research.bnpparibas.com>

OU

VOUS POUVEZ TÉLÉCHARGER NOTRE
APPLICATION **ECO NEWS**
POUR SUPPORTS APPLE ET ANDROÏD



© BNP Paribas (2015). Tous droits réservés.

Bulletin édité par les Etudes Economiques – BNP PARIBAS
Siège social : 16 boulevard des Italiens – 75009 PARIS
Tél : +33 (0) 1.42.98.12.34
Internet : www.group.bnpparibas.com - www.economic-research.bnpparibas.com

Directeur de la publication : Jean Lemierre
Rédacteur en chef William De Vijlder
Achevé de rédiger : Mai 2017



BNP PARIBAS

La banque
d'un monde
qui change