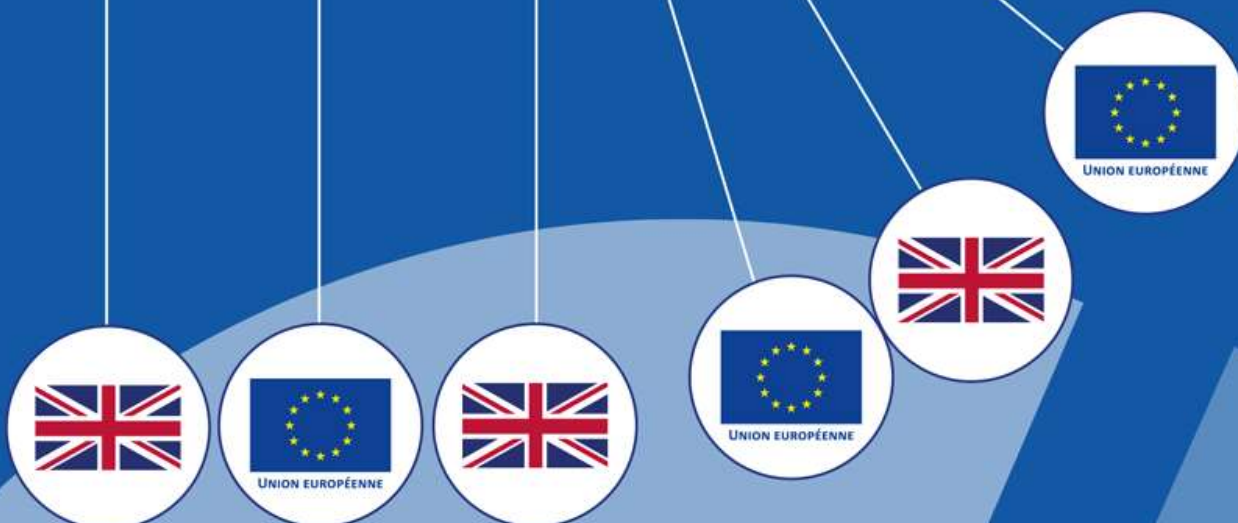




Nouvelle relation économique avec le Royaume-Uni

Quels enjeux pour les entreprises françaises ?

Octobre 2020



CCI FRANCE



**CCI
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES**

APPROCHE METHODOLOGIQUE

Cette analyse a été conduite sur la base du contexte défini par l'Accord de retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne, son protocole sur la République d'Irlande et l'Irlande du Nord et la déclaration politique sur lesquels se sont accordés les négociateurs du BREXIT en octobre 2019.

L'analyse a débuté avec une cartographie des enjeux consistant à préciser les secteurs d'activité français les plus dépendants du marché britannique ou les plus confrontés à une concurrence d'entreprises britanniques.

Sur la base de ces éléments, les comptes rendus des rounds de négociations, les prises de position britanniques et les documents officiels du Gouvernement britannique ont été analysés sous l'angle de leurs conséquences pour les entreprises françaises. Ont été pris en compte tous les éléments publiés jusqu'au Conseil européen du 15 octobre 2020.

Ces conclusions ont été confrontées aux perceptions d'acteurs économiques à l'occasion d'entretiens qualitatifs avec des entreprises exportant vers le Royaume-Uni, avec des entreprises de secteurs correspondant aux priorités industrielles du Royaume-Uni et avec des clusters d'entreprises et des organisations professionnelles.

La CCI de région Auvergne-Rhône-Alpes remercie tous ces interlocuteurs qui ont bien voulu accorder ces entretiens et livrer leur perception des enjeux de la future relation économique entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

POINTS CLES

- Si les conséquences de la crise sanitaire de la Covid-19 ont bousculé la hiérarchie des sujets économiques, le nouveau cadre des relations économiques qui va s'établir entre le Royaume-Uni et l'Union européenne est bien un enjeu majeur pour l'économie nationale et pour de nombreuses entreprises françaises. Ce pays voisin est en effet le **3^e partenaire commercial de la France** en termes de services et de biens et la France réalise avec lui **son premier excédent commercial**. Plus de **30 000 entreprises françaises**, Grandes entreprises, ETI, PME et TPE, commercent avec le Royaume-Uni et pour plus de 2 000, elles réalisent plus de 50 % de leurs exportations avec ce pays.
- Si les droits de douane ne sont plus forcément le sujet premier dans l'établissement d'accords de libre-échange, dans le cadre de la nouvelle relation économique avec le Royaume-Uni, il s'agit bien d'un aspect sensible. En l'absence d'accord « zéro tarif-zéro quota », une trentaine de produits ou de catégories de produits fortement exportés de la France vers ce pays pourraient subir des droits de douane à l'avenir, sur la base du tarif publié par le Royaume-Uni en mai 2020 et présenté à l'OMC. Cela toucherait plus de **14 milliards d'euros d'exportations** françaises au Royaume-Uni (soit 43 % du total des exportations de la France vers ce pays). L'accord peut aussi être partiel et aboutir à l'introduction de droits de douane ou de quotas sur certains produits seulement. Si certaines activités devraient pouvoir supporter de telles taxes, pour d'autres cela ne pourrait se faire sans répercussion sur le client, avec des risques d'atteinte à la compétitivité, de perte de débouchés et de renoncement à la présence sur ce marché.
- La nouvelle relation économique Union européenne - Royaume uni comporte des **enjeux importants et spécifiques pour la filière de la pêche maritime** de plusieurs Etats membres dont la France. Outre la question des droits de douane, se pose en effet d'abord la question du maintien de l'accès aux eaux territoriales britanniques dans lesquelles est réalisée une part importante des captures des entreprises de pêche françaises. L'interdiction ou la restriction d'accès aux eaux territoriales britanniques constitueraient un choc économique pour toute la filière pêche maritime des régions Haut-de-France, Normandie et Bretagne.
- Pour certains produits, l'apparition de droits de douane pour les exportateurs européens pourrait se doubler d'un renforcement de la compétitivité d'acteurs de pays tiers sur le marché britannique.

- La sortie du Royaume-Uni du Marché unique et de l'Union douanière va obligatoirement se traduire par de **nouvelles formalités douanières et administratives** qui seront des causes de coûts supplémentaires. Parmi ces formalités, il y aura la nécessité de certifier la conformité à la réglementation sur les caractéristiques des produits. Outre ces coûts administratifs, une **divergence réglementaire** au fil du temps peut créer de nouveaux obstacles techniques au commerce. Si pour l'instant les autorités britanniques expriment leur intention de ne pas s'engager dans cette voie, les logiques politiques et administratives peuvent néanmoins produire un tel résultat.
- L'approche de la nouvelle relation économique entre l'Union européenne et le Royaume-Uni doit tenir compte des ambitions de ce pays en matière de stratégie industrielle et du lien entre cette dernière et la stratégie de développement international. C'est bien tout l'objet des négociations sur les **conditions de concurrence équitable (le *level playing field*)**, notamment en matière **d'aides d'Etat**. Cela est vrai pour des secteurs dits « traditionnels » comme pour des secteurs « émergents ».
- Le tarif douanier publié par le Gouvernement britannique en mai 2020 est aussi une traduction de cette politique industrielle. Indépendamment de la question de l'objectif d'un accord « zéro tarif », la libéralisation et la simplification qui ont motivé l'établissement de ce tarif peuvent conduire au renforcement de la compétitivité de producteurs britanniques vis-à-vis de leurs concurrents européens.
- La nouvelle relation économique entre le Royaume-Uni et l'Union européenne aura aussi des conséquences pour les exportations de certaines entreprises françaises vers des pays tiers. En fonction des règles d'origine qui seront - ou pas - établies avec le Royaume-Uni, les entreprises françaises qui incorporent à leurs produits exportés une part importante de valeur issue d'intrants originaires d'Outre-Manche pourraient **perdre le bénéfice de tarifs préférentiels établis par des accords de libre-échange entre l'Union européenne et d'autres pays**.

SOMMAIRE

APPROCHE METHODOLOGIQUE.....	- 3 -
POINTS CLES	- 5 -
SOMMAIRE	- 7 -
INTRODUCTION.....	- 9 -
Une nouvelle relation économique : pourquoi, comment ?.....	- 9 -
Quels enjeux pour les entreprises françaises ?.....	- 11 -
1. Le Royaume-Uni : 3^e partenaire commercial de la France, 1^{er} excédent commercial pour les échanges de biens	- 13 -
2. L'enjeu du débouché britannique pour les entreprises françaises	- 17 -
La menace de droits de douanes	- 17 -
La perte de compétitivité vis-à-vis de produits de pays tiers	- 20 -
De probables nouveaux obstacles techniques au commerce.....	- 22 -
3. Les enjeux spécifiques aux entreprises de la filière « pêche maritime »	- 25 -
4. Une possible concurrence renforcée du Royaume-Uni sur le marché français et en Europe	- 27 -
Le sujet sensible du maintien de conditions de concurrence équitables	- 27 -
Les conséquences du nouveau tarif douanier du Royaume-Uni	- 30 -
5. Une dimension de géo-économie mondiale ?	- 33 -
6. Le risque lié à l'éligibilité aux accords de libre-échange de l'Union européenne	- 37 -
CONCLUSION	- 39 -
RECOMMANDATIONS.....	- 41 -
1. Pour les entreprises et les organismes d'accompagnement des entreprises.....	- 41 -
2. Pour les pouvoirs publics.....	- 42 -

INTRODUCTION

En approuvant le BREXIT - sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne - lors du Référendum du 23 juin 2016, les Britanniques ont de facto enclenché une modification des liens économiques très étroits entre leur pays et l'Union européenne, et notamment entre leur pays et leurs voisins continentaux ou insulaires, au premier rang desquels la France. Cette sortie de l'Union européenne se traduit par la sortie du Marché unique et a d'emblée posé la question du devenir de l'Union douanière entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

Après des mois de rebondissements politiques au Royaume-Uni, qui ont abouti à des élections générales en décembre 2019, le BREXIT est effectif depuis le 31 janvier 2020 sur la base d'un accord de retrait et d'une déclaration politique sur la relation future intervenus en octobre 2019. Même s'il est effectif, le BREXIT n'est pour autant pas encore réellement concrétisé puisque l'on se situe encore dans une période de transition au cours de laquelle les relations avec l'Union européenne se poursuivent de la même manière qu'auparavant.

Cette période de transition va s'achever le 31 décembre 2020. Elle aurait pu être prolongée de deux ans, pour laisser du temps à la négociation, mais le Gouvernement britannique n'a pas souhaité engager cette prolongation. Les effets du BREXIT débiteront donc réellement le 1^{er} janvier 2021.

Une nouvelle relation économique : pourquoi, comment ?

Depuis février 2020, le Royaume-Uni et l'Union européenne sont engagés dans une négociation pour établir le cadre de la future relation entre les deux entités, conformément à l'accord et à la déclaration politique d'octobre 2019.

A l'heure où ces lignes sont écrites, ces négociations, sous forme de rounds réguliers, ont repris après une trêve estivale, avec une accélération du calendrier dans la mesure où il reste peu de temps pour définir et ratifier les règles qui s'appliqueront à partir du 1^{er} janvier. Les négociations, déjà difficiles, ont néanmoins été perturbées en septembre, du fait de la volonté du Gouvernement britannique de revenir sur certains aspects de l'accord de 2019 relatifs aux règles applicables en Irlande du Nord.

Cette négociation d'une nouvelle relation était incontournable puisque les règles de l'Union européenne ne vont plus s'appliquer au Royaume-Uni. L'Union européenne et le Royaume-Uni deviennent deux ordres juridiques distincts.

Au plan économique se posent concrètement les questions suivantes à partir du 1^{er} janvier : quelles seront les conditions pour les échanges de biens et de services entre les deux entités, quel sera le cadre pour des investissements internationaux, quelles seront les règles pour la mobilité des collaborateurs... ?

Si on sait déjà que le Royaume-Uni ne sera plus dans la situation d'une intégration à l'Union européenne en tant qu'Etat-membre, un sujet soumis au débat depuis le référendum de 2016 est celui de la profondeur de la relation économique post-BREXIT entre les deux entités.

Compte tenu de l'imbrication des intérêts économiques, après 47 ans d'intégration à l'Union européenne, la déclaration politique qui accompagne l'accord de retrait d'octobre 2019 stipule que les parties visent dorénavant un **partenariat économique ambitieux, large et équilibré**. Un accord de libre-échange devrait être au cœur de ce partenariat, en visant l'exemption de droits de douane et de quotas. Par rapport au premier projet d'accord de retrait intervenu en novembre 2018, le choix par le Gouvernement britannique d'un tel accord de libre-échange plutôt que d'une coopération économique plus intégrée a limité l'ambition de la relation économique future.

La **profondeur de cet accord de libre-échange** devrait être liée à la possibilité d'établir un cadre pour des conditions de concurrence ouvertes et équitables entre les économies respectives.

Les directives de négociation de l'Union européenne précisent ainsi que « le partenariat envisagé devrait viser à établir une zone de libre-échange garantissant l'absence de tarifs, de redevances, de taxes d'effet équivalent ou de restrictions quantitatives dans tous les secteurs, pour autant que des conditions de concurrence équitables soient garanties par des engagements solides (...) »¹.

L'accord d'octobre 2019, avec son protocole spécifique, a aussi réglé la question sensible des échanges entre la République d'Irlande et l'Irlande du Nord, pour éviter le retour d'une frontière physique entre les deux parties de l'île. Il reste toutefois à déterminer les critères qui seront pris en compte pour déterminer quels sont les produits arrivant en Irlande du Nord qui sont susceptibles d'entrer dans l'Union européenne, et qui seront donc soumis à d'éventuels droits de douane et pour lesquels il y aura toujours alignement sur les règles européennes pour les biens et les aides d'Etat.

Les négociations portent sur différents sujets en parallèle, l'Union européenne tenant à ce que l'accord sur la nouvelle relation soit global. En août 2020, ces négociations n'avaient pas encore abouti, du fait de points de blocage qui subsistaient : garanties pour ce que l'on appelle le *level playing field*, pour assurer une concurrence équitable, accords pour les droits de pêche, capacité d'intervention de la Cour de justice de l'Union européenne dans les relations entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

Le BREXIT deviendra effectif à l'issue de la période de transition, le 31 décembre 2020 à 23H. Les règles du Marché unique et de l'Union douanière ne s'appliqueront plus pour les relations économiques entre le Royaume-Uni et l'Union européenne. Sans nouvel accord économique à cette date-là, en matière d'échanges de biens, les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) s'appliqueront.

Parallèlement à cette négociation avec l'Union européenne, le Royaume-Uni se prépare à retrouver une politique commerciale indépendante, en négociant avec les pays tiers la poursuite des accords de libre-échange noués entre l'Union européenne et ces pays, ou en cherchant à nouer de nouveaux accords, notamment avec les Etats-Unis.

¹ Recommandation de décision du Conseil autorisant l'ouverture de négociations en vue d'un nouveau partenariat avec le Royaume-Uni, Commission européenne, 03/02/2020.

Quels enjeux pour les entreprises françaises ?

La phase de négociations que nous connaissons depuis quelques mois est un moment clé pour les entreprises britanniques et européennes puisque c'est le cadre des futurs échanges économiques entre le Royaume-Uni et l'Union européenne qui est en train d'être défini.

Pour les entreprises françaises, les conditions d'échanges avec le 3^e partenaire commercial de la France sont bien sûr de toute première importance.

Ce cadre sera forcément moins favorable que lorsque le Royaume-Uni faisait partie du Marché unique et de l'Union douanière. Même si l'on aboutit à un accord de libre-échange large et ambitieux, il y aura forcément des « frictions » nouvelles dans les échanges commerciaux, compte tenu des incontournables formalités de dédouanement, de sûreté-sécurité, des éventuels contrôles sanitaires et phytosanitaires et de la nécessaire prise en compte de règles d'origine. Depuis plusieurs mois, les acteurs publics (Douanes, DIRECCTE, CCI, organisations patronales et professionnelles) préparent les entreprises à ces nouvelles règles qui vont rendre plus complexes les échanges avec le Royaume-Uni. Et il faudra bien sûr une mobilisation permanente pour chercher à fluidifier le plus possible les échanges futurs.

Mais au-delà des difficultés à court terme liées au retour d'une frontière avec le Royaume-Uni, les enjeux pour les entreprises françaises ce sont aussi, pour les années à venir, d'une part l'évolution du débouché britannique en fonction des conditions de commercialisation sur ce marché et d'autre part, les nouvelles conditions de concurrence avec les entreprises britanniques, sur les marchés européens et dans le monde.

- Quelles seraient les conséquences pour les entreprises françaises présentes sur le marché britannique de l'absence d'un accord sur la nouvelle relation économique ?
- Quels sont les intérêts des entreprises françaises à prendre en compte dans un accord de libre-échange qui n'atteindrait pas l'objectif de zéro charges - zéros quotas, que cet accord intervienne dès la fin de l'année ou un peu plus tard ?
- Quelles sont les conditions de concurrence avec les entreprises britanniques particulièrement sensibles pour les entreprises françaises, sur les marchés européens et mondiaux ?

Après avoir rappelé l'importance des liens économiques entre la France et le Royaume-Uni, ce sont ces sujets qui sont abordés dans ce rapport en fonction des éléments connus à ce jour qui préfigurent la future relation économique entre l'Union européenne et le Royaume-Uni.

1. Le Royaume-Uni : 3^e partenaire commercial de la France, 1^{er} excédent commercial pour les échanges de biens

Le Royaume-Uni est un pays traditionnellement ouvert aux échanges internationaux : il est notamment le 4^e importateur mondial (4 % des achats mondiaux)².

Il est le 3^e partenaire commercial de la France après l'Allemagne et les Etats-Unis si l'on se base sur la valeur des exportations et des importations de biens et de services (122 milliards d'euros en 2019). « En particulier, la part du Royaume-Uni dans le commerce français de services est importante (...). Cela s'explique notamment par d'importants échanges bilatéraux en services financiers, de pension et d'assurance (...). En outre les Britanniques sont la quatrième source de revenus touristiques (services de voyages) de la France et réciproquement le Royaume-Uni est le deuxième pays de dépenses de voyages des Français » (Balance des paiements – Rapport annuel 2018 de la Banque de France).

Echanges de services de la France avec le Royaume-Uni en 2019

Recettes (milliards d'€)	Dépenses (milliards d'€)	Solde (milliards d'€)
29,8	27,2	+ 2,6

Source : Balance des paiements – Rapport annuel 2019 de la Banque de France

Le Royaume-Uni représente 11,3 % des recettes tirées de services rendus à l'étranger. En 2019, l'excédent réalisé dans les échanges de services avec le Royaume-Uni est au 6^e rang des excédents.

Dans les échanges de biens, la France a réalisé 33,7 milliards d'euros d'exportations vers le Royaume-Uni en 2019, soit 6,8 % de l'ensemble des exportations nationales. Cela place le Royaume-Uni au 6^e rang des pays clients de la France. Ces échanges extérieurs de biens avec le Royaume-Uni ont permis à la France de dégager un excédent commercial avec ce pays de près de 12,5 milliards d'euros en 2019. C'est, et de loin, le plus important excédent commercial pour la France.

Echanges de biens de la France avec le Royaume-Uni en 2019

Export de biens en valeur (milliards d'€)	Import de biens en valeur (milliards d'€)	Solde commercial biens (milliards d'€)
33,7	21,2	+ 12,5

Source : Douanes

La France est l'un des Etats de l'Union européenne qui exportent fortement vers le Royaume-Uni. Elle est ainsi au 6^e rang des pays de l'Union européenne pour la part du Royaume-Uni dans les exportations de biens après l'Irlande, les Pays-Bas, la Belgique, le Danemark et l'Espagne³.

² « Le chiffre du commerce extérieur », DGDDI, n°83, avril 2019

³ « Le chiffre du commerce extérieur », DGDDI, n°83, avril 2019

Pour le Royaume-Uni, la France est également un partenaire commercial de premier plan :

- 3^e pays client en 2019 pour les biens et les services, après les Etats-Unis et l'Allemagne,
- 5^e pays fournisseur en 2019 pour les biens et les services, après l'Allemagne, la Chine, les Etats-Unis et les Pays-Bas⁴.

Le Royaume-Uni figure sur le podium des pays clients de la France pour une quinzaine de catégories de produits. Le pays est notamment le premier pays client pour deux catégories de produits de l'agroalimentaire, les produits de boulangerie-pâtisserie et les produits à base de fruits et légumes.

Rang du Royaume-Uni parmi les pays clients	Catégories de produits	Valeur export au RU en 2019 (M€)	Part du RU dans l'export du produit
1er pays client pour	Produits de boulangerie-pâtisserie et pâtes alimentaires	370	16,7%
	Produits à base de fruits et légumes, y compris les jus	274	12,3%
2e pays client pour	Articles de joaillerie et bijouterie	1 838	25,0%
	Boissons	1 653	9,7%
	Téléphones et équipements de communication	415	9,5%
	Machines agricoles et forestières	303	9,4%
	Produits du travail des grains et produits amylacés	285	11,6%
	Verre et articles en verre	272	9,5%
	Matériaux de construction et produits minéraux divers	236	9,0%
	Ordinateurs et équipements périphériques	233	6,5%
	Armes et munitions	13	12,5%
3e pays client pour	Parfums, cosmétiques et produits d'entretien	1 430	8,0%
	Équipements pour automobiles	1 016	7,1%
	Appareils de mesure, d'essai et de navigation, horlogerie	849	7,5%
	Produits laitiers et glaces	613	9,1%
	Électricité	507	18,9%
(...) 5e pays client pour	Produits de la construction automobile	2 999	8,5%

Source Douanes (traitement CCIR)

⁴ « Trade and Investment Core Statistics Book », 7/2020, DIT.

Dans la cartographie des priorités export réalisée par la Team France Export et le Trésor en novembre 2019, pour **23 produits sur 48, le Royaume-Uni est identifié comme un marché prioritaire**. C'est particulièrement le cas pour les produits agricoles et agroalimentaires, les spécialités de la Tech, les services, le bâtiment et l'énergie.

Environ 120 000 entreprises françaises échangent des biens avec le Royaume-Uni, dont 10 000 seulement qui le font à la fois à l'export et à l'import.

Un peu plus de 30 000 entreprises françaises exportent vers le Royaume-Uni, dont environ 84% sont des TPE-PME. Parmi ces entreprises exportatrices, 8 100 assurent près de 99 % des flux d'exportations vers ce pays.

Pour 2 000 entreprises exportatrices, le Royaume-Uni est un débouché majeur à l'international puisqu'au moins 50 % des ventes à l'international de ces entreprises sont réalisées avec ce pays.

Caractéristiques des entreprises françaises qui commercent des biens avec le Royaume-Uni (2018)

	Entreprises exportatrices		Entreprises importatrices	
	Nb (arrondi à la centaine)	% de la valeur des exports vers RU	Nb (arrondi à la centaine)	% de la valeur des imports depuis RU
Moins de 1 000 € de flux avec RU	7 100	< 1 %	35 300	< 1 %
1 000 à 10 000 € de flux avec RU	7 600	< 1 %	35 200	1 %
10 000 à 100 000 € de flux avec RU	8 000	1 %	19 800	3 %
Dont réalisant entre 10 et 50 % de flux avec RU	2 700	< 1 %	7 200	1 %
Dont réalisant plus de 50 % de flux avec RU	1 000	< 1 %	5 500	1 %
Plus de 100 000 € de flux avec RU	8 100	99 %	8 900	97 %
Dont réalisant moins de 20 % de flux avec RU	3 500	31 %	3 400	22 %
Dont réalisant entre 20 et 50 % de flux avec RU	3 500	59 %	2 700	38 %
Dont réalisant plus de 50 % de flux avec RU	1 100	9 %	2 800	37 %
Total entreprises	30 800	100 %	99 200	100 %

Source : « Le chiffre du commerce extérieur », DGDDI, n°83, avril 2019

Les investissements mutuels entre la France et le Royaume-Uni sont également intenses.

Le Royaume-Uni est au 4^e rang des pays partenaires de la France en termes de stocks d'investissements directs à l'étranger, totalisant 9,4 % de ces investissements directs.

Les capitaux britanniques figurent au 3^e rang dans le stock d'investissements directs étrangers en France, totalisant 13,4 % de ces investissements.

	Stocks d'investissements directs français au RU (milliards d'€)	Stocks d'investissements directs du RU en France (milliards d'€)
Estimation fin 2019	128,8	103,2

Source : Balance des paiements – Rapport annuel 2019 de la Banque de France

Pour la France, comme pour le Royaume-Uni et d'autres Etats membres de l'Union européenne, des échanges économiques d'ampleur sont donc en jeu dans la nouvelle relation économique en cours de négociation.

2. L'enjeu du débouché britannique pour les entreprises françaises

Le premier enjeu qui vient logiquement à l'esprit est celui des effets directs du nouveau cadre de relation économique sur l'accès au marché britannique pour les entreprises françaises.

La menace de droits de douane

Retrouvant sa souveraineté en matière de politique commerciale internationale, et pour préparer le nouveau cadre de ses relations à l'issue de la période de transition, le Royaume-Uni a établi un nouveau tarif douanier qui devrait s'appliquer aux produits importés sur son territoire à partir du 1^{er} janvier 2021⁵, dans le cadre des règles de l'OMC (Régime de la Nation la plus favorisée). Ce tarif est encore susceptible d'évoluer avant son entrée en vigueur.

En fait, un premier tarif temporaire avait été adopté en mars 2019 dans l'éventualité de l'absence d'accord avec l'Union européenne avant la fin de cette année, pour s'appliquer dès 2020. Après l'accord sur le retrait de fin 2019, le Gouvernement britannique a entrepris l'établissement d'un nouveau tarif douanier, à l'issue d'une consultation auprès des acteurs économiques. Ce nouveau tarif douanier, le tarif global du Royaume-Uni (UKGT) a été publié en mai 2020 et proposé à l'OMC.

Ce tarif devrait se substituer, pour les importations au Royaume-Uni, au Tarif extérieur commun de l'Union européenne à partir du 1^{er} janvier 2021, à l'issue de la période de transition.

Si une certaine libéralisation (baisse de droits par rapport au tarif européen) marque la définition de ce nouveau tarif, comme cela est décrit dans la partie 3 ci-après, pour les entreprises de l'Union européenne exportant au Royaume-Uni, cela présente le risque de devoir faire face à des droits de douane qui ne s'appliquaient pas tant que ce pays était dans l'Union douanière.

Dans leurs négociations, le Royaume-Uni et l'Union européenne visent un accord de libre-échange « zéro tarif », c'est-à-dire qui comporteraient des dispositions préférentielles entre les partenaires qui s'entendent pour ne pas appliquer entre eux les droits de douane du régime OMC.

Si les parties ne parviennent pas à cet accord, les tarifs douaniers s'appliqueront bel et bien à partir du 1^{er} janvier 2021 pour les échanges de biens entre l'Union européenne et le Royaume-Uni.

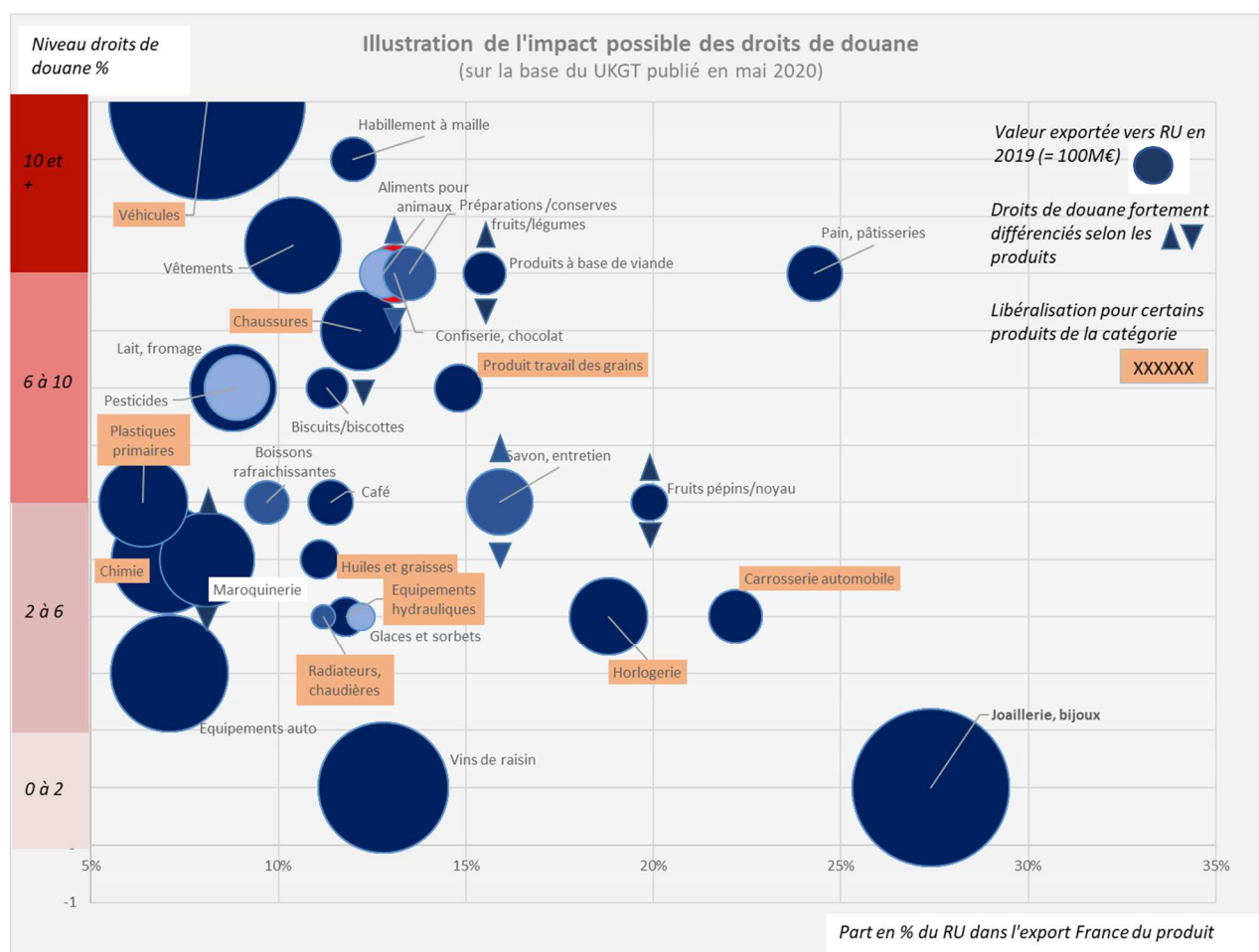
Il se peut aussi que même si un accord de libre-échange est noué, celui-ci ne soit pas aussi ambitieux qu'escompté et que de ce fait, l'exemption de droits de douane ne soit pas générale, certains produits devenant frappés par de nouveaux droits.

⁵ Une période transitoire de quelques mois est néanmoins possible pour permettre aux importateurs de s'adapter à ces nouvelles conditions.

La matrice ci-dessous explicite la menace potentielle de droits de douane qui pèse sur les exportations françaises tant qu'un accord de libre-échange « zéro tarif » n'est pas conclu.

Compte tenu du tarif douanier adopté par le Royaume-Uni en mai 2020, une **trentaine de produits ou de catégories de produits** qui font l'objet d'exportations significatives de la France vers ce pays pourraient subir des droits de douane à l'avenir. Pour une dizaine d'entre eux, ces droits seraient inférieurs à 6 % et pour une vingtaine, ils seraient supérieurs à 6 %.

Globalement, en 2019, ces produits ont représenté une valeur de **14,2 milliards d'euros d'exportations françaises au Royaume-Uni (soit 43 % du total des exportations de la France vers le Royaume-Uni)**.



Deux catégories de produits dominent parmi ces produits « à risque ».

Tout d'abord de très nombreux produits de **l'agriculture et de l'agroalimentaire**, lesquels, outre ces éventuels droits de douane, seront aussi fortement concernés par le contrôle du respect des réglementations à l'entrée dans le pays. Ils représentent un montant exporté de 3,7 milliards d'euros en 2019. Les vins de raisin et les produits laitiers représentent les ventes les plus importantes. Pour le pain/pâtisserie et les fruits à pépins/noyau, le Royaume-Uni est un débouché clé à l'export, représentant 20 % au moins de l'export. Dans sa cartographie de fin 2019, la Team France Export qualifie le Royaume-Uni de marché prioritaire à l'export pour le lait/fromages, les fruits pépins/noyau, les préparations/conserves de fruits/légumes, les vins de raisin et les produits à base de viande.

Perceptions
d'entreprises

Les conséquences de l'apparition de droits de douane pour les exportations vers le Royaume-Uni sont différenciées selon les secteurs d'activité et le positionnement « produit » des entreprises.

L'**industrie automobile** serait fortement impactée. Dans un communiqué du 14/09/2020, l'association européenne des constructeurs automobiles (ACEA) indique que des tarifs douaniers de 10 % pour les automobiles et de 22 % pour les utilitaires ou poids lourds seraient bien supérieurs à la marge de la plupart des constructeurs, ce qui nécessiterait de les répercuter sur le prix de vente, ce qui réduirait le choix pour les consommateurs et impacterait la demande. Elle estime que la baisse des ventes liée à l'introduction de droits à 10 % réduirait de 3 millions d'unités sur 5 ans le nombre d'automobiles produites en Europe et au Royaume-Uni, soit une perte de près de 53 milliards d'euros pour les usines britanniques et de près de 58 pour celles de l'Union européenne. Pour les constructeurs français, le marché britannique est l'un des principaux débouchés en Europe ; de plus c'est un marché rémunérateur car plutôt haut de gamme et sur lequel les véhicules utilitaires légers (VUL) produits en France rencontrent un succès certain.

Pour les produits de la **plasturgie**, un droit de 6 % est très significatif pour des produits de base, mais cela a aussi un impact même pour des pièces chères. Cela peut poser un problème de compétitivité par rapport aux fournisseurs locaux sur le marché britannique. Début 2020, une enquête de la Fédération française de la plasturgie et des composites a montré que 20 % des plasturgistes étaient préoccupés par l'éventuelle introduction de droits de douane.

Pour la **chimie**, des droits de 4 à 6 % sont aussi significatifs rapportés à la marge des entreprises.

Une entreprise de la **cosmétique** témoigne aussi qu'un droit de 4 % est déjà beaucoup dans la mesure où le transport est déjà cher vers le Royaume-Uni et qu'il serait pour elle difficile de le prendre à sa charge. Il faudrait donc le répercuter sur le client, mais le marché britannique ne le permet pas forcément hors produits de luxe.

En revanche, pour d'autres activités tournées vers le **luxe/haut-de-gamme** ou pour lesquelles l'image « France » est attractive au Royaume-Uni, d'éventuels droits de douane peuvent être supportés. Un exportateur de **vins** (IGP) considère ainsi qu'un droit de 10 €/hl reste encore acceptable, même si cela s'ajoute à une taxe déjà existante à la bouteille. Cette acceptabilité rencontre bien sûr des limites en fonction du niveau de taxation (cf. l'impact de la taxe « rétorsion » mise en place par les Etats-Unis). Même perception pour un exportateur de **vêtements « outdoor » haut-de-gamme**.

Une PME qui produit des **biens d'équipement pour l'industrie** considère également que pour ce type de produits pour lesquels les liens avec les clients sont durables, des droits en-deçà de 5 % peuvent être supportés.

La **construction automobile** apparaît également pleinement concernée par ce risque, à la fois pour les exportations de véhicules, d'équipements ou de carrosserie industrielle. Pour cette dernière spécialité, le Royaume-Uni est un débouché clé à l'export. Dans sa présentation du nouveau tarif douanier, le Gouvernement britannique explique que les droits de douane actuellement en place seront maintenus pour la plupart des types de véhicules pour soutenir le secteur automobile compte tenu des défis du marché global.

Des produits chimiques, des plastiques primaires, des produits du textile/habillement, du cuir/chaussures sont aussi concernés.

Il faut par ailleurs souligner que même si un accord de libre-échange entre le Royaume-Uni et l'Union européenne permet d'aboutir à des conditions préférentielles en termes de droits de douane (exemption ou réduction) pour leurs échanges de biens, cela nécessitera que les produits bénéficiaires remplissent les conditions des règles d'origine garantissant qu'une part conséquente de leur production a bien été effectuée sur le territoire de ces parties pour bénéficier du régime préférentiel. Dans l'éventuel accord de libre-échange, il faudra donc analyser ces règles d'origine, pour voir quelle est la part plancher de la valeur qui doit correspondre à une production locale et si le cumul bilatéral des origines est intégré⁶.

Le processus de certification du respect des règles d'origine présente un coût pour les entreprises exportatrices ce qui fait que les conditions de vente à l'export seront moins favorables que dans le cadre de l'Union douanière.

La perte de compétitivité vis-à-vis de produits de pays tiers

La sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne a une autre conséquence pour des entreprises européennes exportant outre-Manche.

Le nouveau tarif douanier du Royaume-Uni comporte de nombreuses différences avec le tarif extérieur commun de l'Union européenne applicable jusqu'à la fin de la période de transition. Le Gouvernement britannique a en effet d'une part voulu simplifier le tarif applicable aux importations, en uniformisant (à la baisse, par tranche de niveaux) les droits de douane ou en supprimant les droits réduits (moins de 2 %) et, d'autre part, en réduisant ou libéralisant (suppression) les droits sur certains produits. Cette évolution répond à la fois à une logique de simplification et à une logique économique.

Dès lors, des importations au Royaume-Uni en provenance de pays hors UE vont connaître des baisses de droits de douane, ou leur suppression, à partir du 1^{er} janvier 2021.

Cela signifie que pour ces produits, même si les entreprises françaises peuvent continuer à vendre au Royaume-Uni sans droits de douane, grâce à un éventuel accord de libre-échange - donc à conditions inchangées -, les importations venant de pays-tiers vont néanmoins voir leur compétitivité se renforcer sur le marché britannique du fait de la baisse ou de la suppression des droits par rapport à la situation qu'elles connaissaient jusqu'à maintenant.

⁶ Les valeurs des éléments produits dans les deux parties de l'accord sont prises en compte pour le calcul de la part déterminant l'éligibilité aux tarifs préférentiels.

Le gain de compétitivité pour des exportateurs de pays tiers par rapport aux entreprises de l'Union européenne est en général limité, mais c'est néanmoins une situation à prendre en compte pour certains produits où la concurrence-prix est intense.

Cet état de fait serait bien sûr encore plus sensible en l'absence d'un accord de libre-échange Union européenne-Royaume Uni pour les produits pour lesquels les droits du tarif britannique ont été baissés mais pas supprimés : dans ce cas les entreprises européennes sur le marché britannique subiraient à la fois l'introduction de droits de douane et le fait que leurs concurrents des pays-tiers bénéficieraient d'une baisse de droits.

Le tableau ci-dessous donne quelques exemples pour des exportations françaises.

Produits	Baisse de droits de douane	Exportations françaises au RU en 2019	Pays concurrents hors UE
Polymères produits par synthèse chimique	De 6,5 % à 0 %	6,8 M€, 3 ^e pays fournisseur (16 % des importations)	Japon (8,3 M€), Etats-Unis (4,2 M€)
Enzymes	De 6,3 % à 0 %	5,3 M€, 6 ^e pays fournisseur (5,3 % des importations)	Etats-Unis (19,8 M€), Japon (5,5 M€), Corée du Sud (2,1 M€)
Véhicules utilitaires	De 22 % à 10 %	841,3 M€, 4 ^e pays fournisseur (13 % des importations)	Turquie (593 M€), Afrique du Sud (335 M€)
Bouteilles en verre	De 5 % à 0 %	45,6 M€, 1 ^{er} pays fournisseur (32 % des importations)	Emirats Arabes Unis (5,3 M€), Chine (3,8 M€), Etats-Unis (2,9 M€), Mexique (2 M€), Corée du sud (1,8 M€)

Perceptions d'entreprises	<i>Dans un contexte de surproduction mondiale, la baisse ou la disparition de droits de douane sur certains produits chimiques peut renforcer la volonté d'acteurs de pays tiers d'orienter des flux vers le marché britannique. Il faut toutefois pour cela que la valeur des produits soit compatible avec le coût du transport sur longue distance.</i> <i>Dans son communiqué du 14/09/2020, l'association européenne des constructeurs automobiles (ACEA) note que l'introduction de droits de douane sur les composants et équipements pour l'automobile en provenance de l'Union européenne peut conduire à plus d'importations depuis des pays tiers. Cet effet serait logiquement encore plus fort si dans le même temps ces importations des pays tiers connaissent une baisse, même limitée, des droits de douane, du fait de la simplification du tarif britannique.</i>
----------------------------------	--

De probables nouveaux obstacles techniques au commerce

La sortie du Royaume-Uni du Marché unique européen renforce la possibilité de différences réglementaires sur les produits entre ce pays et les Etats membres de l'Union européenne. Dès lors, pour une entreprise française positionnée sur le marché britannique, il y a le risque de devoir, au fil du temps, adapter ses produits aux spécificités réglementaires de ce marché. Et quoi qu'il en soit, il y aura la nécessité à court terme de démontrer que les produits exportés sont conformes aux réglementations du Royaume-Uni.

A priori les autorités britanniques ont peu d'intérêt à rechercher volontairement la divergence des réglementations sur les produits, c'est-à-dire les règles qui déterminent les caractéristiques des produits pouvant être mis sur le marché. Les standards retenus par l'Union européenne sont en effet largement reconnus et les entreprises britanniques seraient aussi pénalisées si elles devaient modifier les caractéristiques de leurs produits existants. De plus, pour les exportateurs britanniques, qui sont largement tournés vers l'Union européenne, la divergence réglementaire serait un frein très important pour leurs exportations en Europe.

Néanmoins, le BREXIT se traduit de facto par un nouveau cadre pour la mise sur le marché au Royaume-Uni. Le Gouvernement britannique a publié début septembre 2020 les nouvelles règles en matière de placement sur le marché de Grande-Bretagne⁷ des biens manufacturés.

A partir de janvier 2021, un marquage spécifique « UKCA marking » sera le marquage de conformité pour la plupart des biens jusqu'alors objets du marquage CE. Ce marquage CE resterait toutefois accepté au Royaume-Uni jusqu'au 1^{er} janvier 2022 au plus tard mais les entreprises sont incitées à adopter l'« UKCA marking » dès 2021. Même si les produits étaient déjà vendus ailleurs dans l'Union européenne, les entreprises qui voudront placer un produit sur le marché britannique devront s'assurer que celui-ci respecte les règles locales.

Dans leur communication sur l'introduction de ce nouveau régime, les autorités britanniques précisent qu'il n'y a pas de divergence réglementaire programmée mais qu'il faut néanmoins que les entreprises se préparent à cette éventualité.

Extrait de la communication officielle du 1^{er} septembre 2020 :

« You can only place CE marked goods that meet EU requirements in Great Britain while UK and EU requirements are the same. This will be the case on 1 January 2021 and there are no UK plans to diverge at this time. Nonetheless you are encouraged to be ready as soon as possible, and by 1 January 2022 at the latest. If the EU changes their rules and you CE mark your goods based on new EU rules which are different from the requirements in the UK, you will no longer be able to use the CE marking in the UK. This will be the case even if the change happens before 1 January 2022. »

⁷ Le régime est spécifique pour l'Irlande du Nord compte tenu de l'accord de retrait signé en 2019 avec l'Union européenne.

Pour certains produits comme ceux de la chimie, les équipements médicaux, des médicaments, les véhicules... les règles pour l'introduction de produits sur le marché britannique sont spécifiques. Il y aura ainsi un dispositif spécifique « UK REACH » pour l'enregistrement des substances chimiques importées au Royaume-Uni.

Même s'il n'y a pas d'intérêts évidents à ce que les réglementations sur les produits divergent entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, il y a donc une nouvelle logique administrative qui peut au fil du temps générer une telle divergence.

On peut par ailleurs constater que certaines réflexions sont d'ores et déjà en cours sur l'évolution de certains standards. Ainsi, une consultation a été lancée en juin 2020 par les autorités britanniques pour identifier des pistes pour réduire la consommation des appareils consommateurs d'énergie (machines à laver, éclairages, télévisions...) afin de contribuer à l'atteinte des objectifs du pays en matière d'émission de CO². L'objectif de la consultation est ainsi de voir s'il est possible d'introduire de meilleurs standards sur la performance énergétique minimale ou l'efficacité en matière de ressources consommées.

Les enjeux sont aussi importants pour les activités de services qui occupent une place particulièrement importante dans les échanges entre la France et le Royaume-Uni comme cela a été vu dans la 1^{ère} partie. Les conditions d'établissement et d'exercice des prestations qui pourront être définies dans un éventuel accord économique seront déterminantes pour maintenir la dynamique des ventes de services.

Les nouvelles ambitions du Royaume-Uni en matière d'accords commerciaux au plan mondial peuvent aussi se traduire par des divergences réglementaires. C'est notamment le cas avec le projet d'accord commercial avec les Etats-Unis, dont les mandats de négociation abordent la dimension réglementaire. Le mandat de négociation⁸ adopté par les Etats-Unis précise ainsi que sont recherchées de nouvelles règles communes en matière de principe de précaution ou d'indications géographiques protégées :

« Establish rules that further encourage the adoption of international standards and strengthen implementation of the obligation to base SPS measures on science if the measure is more restrictive than the applicable international standard (...) »

Prevent the undermining of market access for U.S. products through the improper use of the UK's system for protecting or recognizing geographical indications, including any failure to ensure transparency and procedural fairness, or adequately protect generic terms for common use. »

⁸ « US-UK negotiations, summary of specific negotiations objectives », USTR 2/2019

<i>Perceptions d'entreprises</i>	Pour les exportateurs de produits chimiques et pétrochimiques, les nouvelles exigences réglementaires seront un obstacle important avec la nécessité à terme d'enregistrer les substances dans UK REACH. Cela représente un coût financier significatif et du temps administratif. Cette préoccupation ne se limite pas d'ailleurs aux industriels de la chimie, de la pétrochimie ou de la plasturgie. Elle est par exemple aussi exprimée par un exportateur de produits textiles intégrant des molécules chimiques. Le risque de divergence réglementaire est aussi bien réel. Une nouvelle procédure pour les nano-matériaux, dans le cadre du règlement REACH, qui doit entrer en application en 2022, pourrait ainsi par exemple ne pas être reprise au Royaume-Uni. Pour l'industrie automobile, la divergence réglementaire peut avoir à terme un impact aussi important que les droits de douane. Dans son communiqué du 14/09/2020, l'association européenne des constructeurs automobiles (ACEA) en appelle ainsi à la mise en place d'un dispositif, dans le cadre d'un accord de libre-échange, pour éviter cette divergence réglementaire. Pour l'industrie du nucléaire, pour laquelle les projets de construction de nouvelles centrales impliquent la mobilité de collaborateurs très qualifiés, les restrictions à l'entrée temporaire de salariés pourraient entraîner des difficultés pour la conduite des chantiers.
---	--

La *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) a réalisé une simulation de l'impact du BREXIT, selon qu'il se traduirait uniquement par l'instauration de tarifs douaniers ou bien aussi par l'émergence d'obstacles techniques aux échanges. Ce 2^e scénario correspondrait à la fin de l'harmonisation réglementaire entre le Royaume-Uni et l'Union européenne telle qu'elle existe dans le Marché unique.

Cette simulation montre l'importance de l'impact de ces obstacles techniques au commerce au cas où ils surviendraient dans un contexte de BREXIT dur. La simulation établit ainsi que les exportations de l'Union européenne vers le Royaume-Uni seraient en recul de 12 % dans le scénario voyant apparaître à la fois des droits de douane et des obstacles techniques, contre un recul de seulement 4 % dans le cas d'un scénario avec uniquement des droits de douane⁹.

Au plan sectoriel, l'impact serait le plus élevé pour les produits de l'agriculture, de l'agroalimentaire et du bois/papier. Un impact serait aussi réel pour les machines et équipements électriques, les produits de la métallurgie, de la chimie et du textile/habillement.

⁹ « Brexit beyond tariffs : the role of non-tariff measures and the impact on developing countries ». UNCTAD, 02/2020, p.12

3. Les enjeux spécifiques aux entreprises de la filière « pêche maritime »

La filière pêche maritime française serait aussi impactée par l'instauration de droits de douane sur les exportations vers le Royaume-Uni. Le tarif douanier publié par le Gouvernement britannique en mai 2020 comporte en effet des droits de douane sur de très nombreuses espèces de poissons ou de crustacés. Certains sont élevés (au-delà de 10 %), notamment pour les produits destinés à la consommation directe et non à la transformation industrielle. En 2019, les exportations françaises vers le Royaume-Uni ont représenté 16 millions d'euros pour les produits de la mer et de l'aquaculture et 82 millions d'euros pour les produits transformés et conserves.

Mais pour la filière pêche maritime française, les enjeux sont plus larges puisqu'elle pourrait aussi être directement impactée par une réduction des capacités de pêche dans les eaux territoriales britanniques.

Dans les discussions sur la nouvelle relation économique entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, la question de la pêche est un sujet spécifique et sensible qui figure dans la liste des points durs de la négociation. La sortie du Royaume-Uni de l'Union modifie la politique commune de la pêche et l'accès aux eaux territoriales. Et cette conséquence est d'autant plus sensible que les vastes eaux territoriales britanniques sont riches en poissons et qu'elles devraient l'être encore plus à l'avenir sous l'effet du réchauffement climatique. Conscient de cet atout, le Gouvernement britannique met en avant sa souveraineté retrouvée sur ses eaux territoriales et son intention d'y contrôler les capacités de pêche. L'un des enjeux du BREXIT est ainsi de savoir si l'accès aux eaux territoriales britanniques restera possible sans limite ou s'il sera contingenté et de quelle manière.

Sur ce dossier, le Royaume-Uni est en position de force puisque la pêche européenne dans les eaux britanniques est 8,4 fois plus importante que la pêche britannique dans les eaux des pays de l'Union européenne. Cet atout est toutefois modéré par le fait que le Royaume-Uni exporte une grande partie des produits de sa pêche et qu'il a donc intérêt à ce qu'un accord commercial permette de continuer à le faire dans des conditions économiques acceptables.

La France est au 5^e rang avec l'Allemagne en termes de dépendance de sa filière pêche des eaux britanniques, après la Belgique, l'Irlande, le Danemark et les Pays-Bas. Pour les activités de pêche françaises en zone Atlantique, la dépendance à l'égard des eaux territoriales britanniques est estimée à 24 % en termes de tonnage pêché et 19 % en valeur (estimation de 171 millions d'euros en moyenne sur la période 2011-2015)¹⁰. Un communiqué de janvier 2020 de la Région Bretagne indiquait que 50 % des captures des pêcheries bretonnes se faisaient dans les eaux britanniques.

Cette dépendance est relativement concentrée puisque 17 % des navires de pêche français sont concernés : en 2018, ces 437 navires ont réalisé 47 % de leur tonnage et 37 % de leur chiffre d'affaires dans la zone économique exclusive du Royaume-Uni. La proportion des

¹⁰ Statistiques du Secrétariat général aux affaires européennes publiées dans le Rapport d'information de l'Assemblée nationale sur « la pêche européenne dans le contexte post-Brexit » du 11 juin 2020.

navires concernés est la plus forte dans les Hauts-de-France, devant la Normandie puis la Bretagne.

Le fait que l'accès à près d'un quart de la ressource en produits de la mer puisse être restreint ou remis en cause dans la situation post-BREXIT est une menace d'ampleur pour la filière pêche maritime française.

Ses composantes et leur importance économique pour les régions Hauts-de-France, Normandie et Bretagne sont décrites dans le tableau ci-dessous.

Composantes	Hauts-de-France, Normandie et Bretagne
<u>Activités de pêche</u> - Ventes des produits de pêche fraîche/congelée - Emplois de marins-pêcheurs	535 M€ en 2019 4 700 en 2017
<u>Mareyage</u> - Chiffre d'affaires	1 264 M€ en 2016
<u>Activités de transformation des produits de la mer</u> - Chiffre d'affaires	2 220 M€ en 2018

Source : Chiffres clés des filières pêche et aquaculture 2020, FranceAgriMer

4. Une possible concurrence renforcée du Royaume-Uni sur le marché français et en Europe

Les conséquences de la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne et de ce fait du rétablissement d'une politique commerciale autonome pour ce pays ne se limitent pas potentiellement à des contraintes nouvelles pour les entreprises de l'Union européenne exportant outre-Manche. Il peut aussi y avoir des conséquences en termes de concurrence des entreprises britanniques, sur leur marché intérieur, mais aussi sur les marchés européens.

Ces éventuelles conséquences en termes de concurrence sont liées d'une part au risque de divergence en matière de réglementations et de standards avec le Royaume-Uni, du fait de son départ du Marché unique et, d'autre part, de sa nouvelle politique commerciale dont son nouveau tarif douanier est une traduction.

Le sujet sensible du maintien de conditions de concurrence équitables

La question des conditions de concurrence entre le Royaume-Uni et l'Union européenne dans la configuration post-BREXIT est l'un des sujets clés de la négociation de la nouvelle relation économique, évoqué sous le vocable du *Level Playing Field*.

Pour les autorités européennes, libre circulation des marchandises entre les deux entités, avec zéro tarif et zéro quota, et maintien de conditions loyales de concurrence sont intimement liés. Les Européens n'entendent en effet pas permettre l'entrée de produits britanniques sur le marché unique sans droits de douane si ces produits ne sont pas réalisés dans des conditions de concurrence équitables. Il s'agit ici d'éviter le risque de « dumping » dans un contexte de grande proximité géographique entre le Royaume-Uni et l'Union européenne et de forte interdépendance des économies. Les autorités européennes ne veulent pas que les produits britanniques puissent gagner en compétitivité sur le marché européen du fait de l'allègement de réglementations générales (hors réglementations des caractéristiques des produits), mais au contraire elles entendent assurer le maintien des coûts « structurels » au même niveau que ceux de l'Union européenne actuellement.

Le négociateur européen, Michel BARNIER, déclarait ainsi à l'issue du 7^e round de négociations fin août : *« Pourquoi devrions-nous accepter que le gouvernement britannique puisse librement, à l'avenir, créer des distorsions de concurrence contre nos propres entreprises – en octroyant par exemple des subventions ou des dérogations en matière d'émissions polluantes ou de normes de travail – sans aucun cadre de cohérence réglementaire entre nous ? »*.

C'est la raison pour laquelle lors de l'accord de sortie de l'Union européenne de 2019, dans la déclaration politique, les parties se sont entendues pour dire que leur future relation économique devait intégrer des dispositions permettant d'empêcher les distorsions commerciales et la concurrence déloyale. Elles ont souhaité que soit maintenu sur leur territoire respectif le haut niveau de standards en matière d'aides d'Etat, de conditions sociales et d'emploi, de concurrence, d'environnement, de changement climatique, tel qu'il sera à la fin de la période de transition, fin 2020. Elles ont aussi souhaité la mise en place d'un cadre permettant de contrôler que les conditions relatives à la concurrence et aux aides d'Etat ne créent pas des distorsions indues.

Par ailleurs, dans le but d'éviter le retour d'une frontière physique entre la République d'Irlande et l'Irlande du Nord, l'accord de 2019 prévoit que les règles européennes en matière d'aides d'Etat s'appliquent au Royaume-Uni pour les mesures ayant un impact sur les échanges commerciaux entre l'Irlande du Nord et l'Union européenne.

Dans la négociation, le Gouvernement britannique met en avant l'objectif du BREXIT visant à retrouver une pleine souveraineté, ce qui implique selon lui de ne pas être contraint de s'aligner sur la réglementation européenne ou d'être soumis aux juridictions européennes. Pour lui, le sujet peut être posé dans un accord de libre-échange du type de ceux noués récemment par l'Union européenne avec le Canada ou le Japon. Par ailleurs, il argumente en contestant le risque de dumping mis en avant par les Européens en arguant que le Royaume-Uni est et restera en pointe en matière de standards environnementaux et sociaux.

En matière d'aides publiques, sujet le plus sensible de la négociation, le Gouvernement britannique a annoncé en septembre 2020 une nouvelle approche du contrôle des subventions à partir de janvier 2021. Celle-ci sera basée sur les règles de l'OMC ce qui signifie que seront prises en compte uniquement les aides publiques qui impactent les conditions d'exportations de biens. Par ailleurs, il va lancer une consultation pour voir comment la réglementation des subventions pourrait aller au-delà des engagements internationaux du Royaume-Uni, pour assurer des conditions de concurrence équitables au sein de ce dernier, notamment entre les Nations qui le composent ou encore entre les collectivités territoriales du royaume. Lors de la campagne électorale de la fin 2019, Boris Johnson avait annoncé ce nouveau régime des aides d'Etat pour permettre au Gouvernement d'agir plus vite et plus facilement pour protéger des emplois quand une industrie fait face à des difficultés.

Ce qui est en jeu dans la négociation, c'est la définition précise du champ de ce niveau de standards communs « de référence » à la fin de la période de transition, la traduction des obligations relatives à ces standards dans le futur accord, le contrôle du respect de ces obligations, et comment il faudrait procéder pour assurer ce maintien de conditions équitables de façon dynamique notamment en matière d'aides d'Etat.

Les entreprises européennes, et donc les entreprises françaises, les plus concernées par ce sujet du Level Playing Field sont :

- Les entreprises fortement impactées par les réglementations environnementales / liées au changement climatique,
- Les entreprises de main d'œuvre,
- Les entreprises des secteurs à forte dimension recherche/innovation,
- Les entreprises des secteurs caractérisés par d'importants projets industriels, y compris avec la dimension attraction de capitaux étrangers.

Le sujet des zones/ports francs donne une bonne illustration des enjeux.

Dans un rapport de 2016¹¹, M. Rishi SUNAK, Membre du Parlement, aujourd'hui Chancelier de l'Echiquier, décrit l'opportunité que peuvent constituer les ports francs dans le contexte du BREXIT. Il mentionne notamment le fait que les règles européennes en matière d'aides d'Etat sont beaucoup plus restrictives que celles de l'OMC, ce qui empêcherait le Royaume-Uni de miser réellement sur des ports francs, comme le font d'autres pays comme les Etats-Unis.

« EU State Aid rules are much more restrictive than global World Trade Organisation rules. As a result, the EU excessively limits the ability of British governments to financially support manufacturing activity in Free Trade Zones. These EU constraints have already limited the financial support available in UK Enterprise Zones. »

Le Gouvernement britannique vient justement d'annoncer en septembre 2020 que son approche en matière d'aides publiques serait dorénavant calée uniquement sur les règles de l'OMC.

Pour l'Union européenne, il y a donc bien un sujet si la divergence réglementaire avec le Royaume-Uni devait se traduire par ce type de projets, à proximité immédiate de l'Union.

<i>Perceptions d'entreprises</i>	<i>Pour l'industrie de la chimie, les plateformes chimiques permettent aux industriels, sous-traitants et fournisseurs de mutualiser des utilités et infrastructures dans un cadre adapté aux exigences réglementaires, ce qui permet de réduire les investissements et frais de fonctionnement. Elles sont de ce fait des atouts majeurs pour la compétitivité. Mais même entre les Etats membres de l'Union européenne, les écarts de réglementations nationales peuvent faire varier la compétitivité de ces plateformes. Dès lors, dans l'éventualité d'un Royaume-Uni cherchant à alléger les contraintes liées à la réglementation européenne actuelle, ce pays pourrait gagner en attractivité pour de nouveaux projets industriels.</i>
----------------------------------	--

¹¹ « The Free Ports Opportunity : how Brexit could boost trade, manufacturing and the North », Rishi SUNAK, Centre for Policy Studies

Les conséquences du nouveau tarif douanier du Royaume-Uni

Comme cela a déjà été mentionné dans la partie 2, le nouveau tarif douanier du Royaume-Uni comporte de nombreuses différences avec le tarif extérieur commun de l'Union européenne. Le Gouvernement britannique a, d'une part, voulu simplifier le tarif applicable aux importations et, d'autre part, a réduit ou libéralisé (suppression) les droits sur certains produits.

Cette libéralisation/réduction sélective des droits de douane porte :

- Sur des produits pour lesquels il n'y a pas ou peu de production intérieure au Royaume-Uni,
- Sur les produits intermédiaires clés (produits utilisés pour la production d'autres biens) pour la production du Royaume-Uni,
- Sur des produits nécessaires aux industries britanniques liées à la croissance verte, pour soutenir le développement de ce secteur d'activité (énergies renouvelables, efficacité énergétique, capture du carbone, économie circulaire...), avec des réductions de droits de douane sur des produits tels que les pièces pour turbines ou les conteneurs à déchets.

Parmi les objectifs de cette nouvelle politique tarifaire, outre les intérêts des consommateurs anglais, le Gouvernement britannique entend aussi clairement maintenir et promouvoir la productivité et le commerce extérieur du Royaume-Uni¹².

La suppression des droits de douane sur les produits intermédiaires clés portent sur 2 000 produits (soit 17 % des lignes tarifaires), avec l'objectif clairement affiché de contribuer à réduire les coûts de production pour soutenir la productivité et la compétitivité à l'export de l'industrie britannique¹³. Le tarif douanier (MFN) moyen pour ces produits est actuellement de 3,6 %. Mais pour plus de 400 de ces produits, ce sont des droits d'au moins 5 % qui sont supprimés. Actuellement, 52 % des importations britanniques en provenance de pays avec lesquels les échanges se font selon les règles de l'OMC sont exempts de droits de douane. Avec le nouveau tarif douanier britannique, la part monte à 70 %¹⁴.

Dans sa présentation du nouveau tarif douanier, le Gouvernement britannique met en avant qu'il va presque doubler le nombre de produits exempts de droits de douanes par rapport à la situation du Tarif extérieur commun de l'UE (47 % des produits contre 27 %).

Pour le seul aspect de la libéralisation des droits de douane sur les produits intermédiaires clés, le Gouvernement britannique estime à près de 30 milliards de £ la valeur des importations nécessaires aux chaînes de production nationales qui seront dorénavant exemptes de droits de douane¹⁵. C'est un niveau important puisque la valeur totale des ventes de l'industrie britannique est estimée à 396,6 milliards de £ en 2019¹⁶.

¹² Principes du « Taxation (Cross-border Trade) Act 2018 », repris dans « The UK Global Tariff – Government response and policy » de mai 2020.

¹³ « The UK Global Tariff – Government response and policy » p.18

¹⁴ L. Alan Winters, Michael Gasiorok et Julia Magntorn, UK Trade Policy Observatory.

¹⁵ « The UK Global Tariff – Government response and policy » p.8

¹⁶ « UK manufacturers' sales by product : 2019 results », Statistical bulletin, Office for National Statistics

Quelques exemples de produits intermédiaires concernés par la libéralisation :

Produits	Niveau du droit de douane supprimé
Caséine pour produit alimentaire	9,0 %
Poudre de cacao	8,0 %
Tissu pour pneu	8,0 %
Fil d'aluminium	7,5 %
Lentilles d'objectif pour caméra, projecteur	6,7 %
Fluides pour freins hydrauliques	6,5 %
Polyesters insaturés	6,5 %
Chlorure d'hydrogène	5,5 %
Poudre de zirconium	5,0 %

Il faut aussi ajouter les conséquences de la dimension « simplification » du nouveau tarif douanier britannique. Cette simplification, qui consiste à uniformiser les droits, en les ramenant à la baisse vers des valeurs uniques (par niveaux de droits¹⁷), se traduit par la baisse des droits de douane pour plus de 4 700 produits. La baisse moyenne résultant de cette simplification est de 0,87 point¹⁸. Elle peut atteindre 2 points voire plus pour les produits soumis à des droits de douane élevés.

La prise en compte de cet « avantage concurrentiel » des entreprises britanniques vis-à-vis des entreprises de l'Union européenne ne sera pas la même selon les modalités du nouveau partenariat économique Union européenne-Royaume Uni.

Si un accord de libre-échange peut être établi, en atteignant l'objectif du « zéro tarif – zéro quota », le sujet sera abordé sous l'angle des règles d'origine posées par cet accord. Ces règles d'origine visent à s'assurer que les exemptions préférentielles de droits de douane, profitent bien à des produits élaborés largement dans les pays signataire de l'accord. Comme l'ont indiqué les négociateurs européens, il s'agit d'éviter que le Royaume-Uni devienne le hub d'assemblage de produits composés d'éléments provenant du monde entier qui seraient ensuite exportés vers l'Union européenne sans droits de douane. Catégorie de produits par catégorie de produits, moins il y aura d'exigence sur la part de la valeur ajoutée créée au Royaume-Uni, plus le différentiel de droits de douane sur les intrants industriels pourra peser en termes de concurrence sur les entreprises de l'Union et donc sur les entreprises françaises.

La part des intrants industriels importés depuis des pays hors Union européenne est importante pour plusieurs productions britanniques. Elle est ainsi de 30 % ou plus pour les équipements de transport, le matériel informatique, les produits de la métallurgie, les équipements électriques et les équipements industriels¹⁹.

¹⁷ Par exemple les droits de douanes de 2 à moins de 4 % sont tous ramenés à la valeur uniforme de 2 %

¹⁸ L. Alan Winters, Michael Gasiorek et Julia Magntorn, UK Trade Policy Observatory.

¹⁹ « Brexit and rules of origin », Sam Lowe, Centre for european reform, mars 2018.

Si un accord de libre-échange peut être établi mais sans être intégralement « zéro tarif-zéro quota », outre la dimension « règles d'origine », il y a la possibilité de maintenir un certain niveau de droits de douane pour les produits les plus sensibles en termes de part d'intrants industriels provenant de pays tiers.

Enfin en l'absence d'accord de libre-échange, si les échanges de biens entre l'Union européenne et le Royaume-Uni se font sous régime OMC, la question peut se poser pour des produits pour lesquels le tarif extérieur commun de l'Union européenne ne prévoit pas de droits de douane ou des droits faibles, et pour lesquels la structure productive du Royaume-Uni et sa proximité géographique de l'Union européenne peuvent constituer un enjeu spécifique.

Il faut aussi souligner que ce différentiel de taux entre le futur tarif douanier du Royaume-Uni et le tarif de l'Union européenne rend pleinement nécessaire la mise en œuvre opérationnelle des dispositions de l'accord d'octobre 2019 pour compenser l'absence de réintroduction d'une frontière en Irlande.

<i>Perceptions d'entreprises</i>	<i>La disparition ou la réduction de droits de douane à l'importation de certaines matières premières peut améliorer la compétitivité des industries britanniques de la plasturgie. Alors que le débouché du marché automobile va se tendre au Royaume-Uni, cela peut constituer une pression concurrentielle importante pour les exportateurs européens de produits de la plasturgie sur le marché britannique.</i>
----------------------------------	---

5. Une dimension de géo-économie mondiale ?

Le BREXIT présente aussi, pour les acteurs économiques du continent, des enjeux quant au futur positionnement du Royaume-Uni dans la géoéconomie mondiale. Si ces enjeux sont à plus long terme, ils n'en sont pas moins importants pour la négociation de la future relation économique.

Pour les promoteurs du BREXIT, la finalité visant à « reprendre le contrôle », en se dégageant des règles et des juridictions européennes, comporte une dimension économique. Cette sortie de l'Union est vue comme une opportunité pour permettre à l'économie britannique de doper son dynamisme, en retrouvant des « libertés » convenant bien à ses capacités entrepreneuriales, et de nouer ou renouer des liens plus étroits avec les espaces les plus dynamiques de l'économie mondiale, dans une perspective « Global Britain ».

Sur le sujet de l'innovation, David FROST, le négociateur britannique de la nouvelle relation économique Royaume-Uni/Union européenne déclarait ainsi, devant l'Université Libre de Bruxelles en février 2020, alors que les négociations s'ouvraient :

« I think looking forward, we are going to have a huge advantage over the EU – the ability to set regulations for new sectors, the new ideas, and new conditions – quicker than the EU can, and based on sound science not fear of the future. I have no doubt that we will be able to encourage new investment and new ideas in this way – particularly given our plans to boost spend on scientific research, attract scientists and make Britain the best country in the world to do science. »

Pour les entreprises de l'Union européenne, cette perspective présente deux facettes. Si cette orientation politique britannique se traduit effectivement par le renforcement ou le développement de pôles d'innovation et d'activité, elle peut être une opportunité pour elles de nouer des partenariats ou de trouver de nouveaux débouchés.

Mais elle peut aussi être un risque pour ces entreprises en termes de nouveaux compétiteurs. Par ailleurs, c'est une éventualité pour les Etats membres de voir se développer de nouvelles concurrences aux portes de l'Union européenne, avec le risque de captation de flux économiques ou de délocalisation d'activités ou de capacités de recherche.

La stratégie industrielle du Royaume-Uni, établie en 2018, a parmi ses objectifs d'encourager le pays à être l'économie la plus innovante au monde d'ici 2030. Et l'export est intimement lié à cette stratégie.

La Première Ministre au moment du lancement de la stratégie à l'export du Gouvernement britannique, Theresa MAY, déclarait ainsi en 2018 « *Exporting is vital to the UK economy and our strategy for a Global Britain* ».

Et le Secretary of State for International Trade, Liam FOX, déclarait à l'époque : « *This is the UK's export challenge: working together to access a greater proportion of world trade to drive growth, productivity and prosperity. It is a challenge for the whole of the UK, and I want organisations across the public and private sectors to address this challenge together* ».

Cette stratégie export du Royaume-Uni est étroitement liée à la stratégie industrielle : « *Our future trade policy has the Industrial Strategy at its heart, enabling businesses to export, attracting investment and encouraging collaboration from emerging and established partners across the globe.* » *British Government, Policy dialog on British Gvt Trade White Paper*

Elle vise à poursuivre des échanges étroits avec les partenaires de l'Union européenne mais aussi à saisir toutes les opportunités liées aux espaces économiques majeurs au plan mondial. Sont ainsi considérés comme futurs partenaires commerciaux clés, les Etats-Unis, la Chine, l'Inde, le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zelande, le Conseil de Coopération du Golfe... Dans cette perspective, le Royaume-Uni cherche à répliquer dès que possible les accords de libre-échange de l'Union européenne (cf. l'accord qui va être signé avec le Japon) et à nouer de nouveaux accords, avec au premier rang des priorités, les Etats-Unis ou encore l'accession au Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership.

Avec ces accords de partenariats, le Royaume-Uni cherche à renforcer les liens économiques en traitant tous les aspects des échanges, y compris celui de la coopération réglementaire pour réduire les barrières non tarifaires. Ainsi, dans les objectifs du futur accord de libre-échange avec les Etats-Unis, on retrouve les aspects réglementaires : « *Reduce regulatory obstacles, facilitate market access for UK businesses and investors, and improve trade flows by ensuring a transparent, predictable, and stable regulatory framework to give confidence and stability to UK exporting businesses and investors* ». Et cette perspective a ses déclinaisons sectorielles : « *The world-leading agreement the UK wants will also be geared towards maximising the UK's reach in emerging fields like global data flows and Artificial Intelligence (AI). Professional services, food processing and car manufacturing are among the sectors that could also benefit.* »²⁰

Pour développer les échanges avec ses partenaires du Commonwealth, le Royaume-Uni entend aussi promouvoir l'usage de standards internationaux grâce à un Commonwealth Standards Network.

La stratégie export du Royaume-Uni prévoit aussi d'évaluer les changements de politique et de réglementation au niveau gouvernemental qui permettraient un effet systémique et à long terme sur la performance du pays en matière d'exportation.

Lors de la consultation publique organisée par le Gouvernement britannique sur le projet de négociation commerciale avec les Etats-Unis, les entreprises et organisations économiques ont assez largement plaidé pour un maintien de l'usage des standards européens et la poursuite de l'alignement avec l'Union européenne, qui est souvent le premier débouché des produits. Mais certaines ont aussi mentionné qu'un accord avec les Etats-Unis pouvait offrir l'opportunité d'adopter des standards communs.

²⁰ « UK-US Free Trade Agreement », Departement for International Trade, 03/2020

Les entreprises de l'Union européenne doivent donc intégrer le fait que le Royaume-Uni va devenir un espace économique autonome, dans le voisinage immédiat de l'Union européenne, avec une forte ambition en termes d'innovations, d'attractivité et d'exportations et pour cela, le levier de relations économiques étroites avec tous les espaces économiques qui comptent au plan mondial.

Cette nouvelle situation géoéconomique au plan européen doit particulièrement être considérée dans les thématiques prioritaires de la stratégie industrielle du Royaume-Uni :

- L'Automobile, avec notamment les véhicules autonomes, électriques et connectés.
- Les Sciences de la vie.
- L'Intelligence Artificielle, et notamment ses applications en santé.
- Le Nucléaire et notamment les technologies émergentes et les composants à forte valeur.
- L'Industrie Agroalimentaire.
- La Construction.
- Les Industries de la Défense et de la Sécurité.

Cette approche « sectorielle » s'articule avec la réponse aux grands défis suivants, outre celui de l'Intelligence Artificielle : le vieillissement de la population et les solutions pour y faire face, la croissance verte et les mobilités du futur.

<i>Perceptions d'entreprises</i>	<i>L'impact du BREXIT pour le secteur de l'Intelligence artificielle européen est vu de façon différente selon les acteurs. Pour certains, le règlement général sur la protection des données (RGPD) a plutôt placé l'Union européenne dans une position en pointe et il semble difficile d'imaginer que les Britanniques s'en éloignent. Pour d'autres, cette approche européenne reste concurrencée par celle d'autres acteurs majeurs (Etats-Unis ou Chine). Le Royaume-Uni, pour des raisons économiques, dans le cadre d'une ouverture renforcée vers les autres continents, pourrait être tenté par un autre modèle en hébergeant des plateformes s'affranchissant du RGPD. Par ailleurs il faut prendre en compte l'attractivité entrepreneuriale reconnue du Royaume-Uni et son positionnement de porte sur le monde anglo-saxon.</i> <i>Dans le nucléaire, les Britanniques entreprennent de reconstituer des chaînes de valeur locales pour les nouvelles technologies telles que les SMR (Small Modular Reactor). A un horizon de 10 ans, pourraient donc apparaître des concurrents sur certains composants pour les projets de réacteurs sur le marché britannique mais aussi pour des projets portés à l'international.</i> <i>Une PME qui produit des biens d'équipement pour l'industrie constate que l'influence américaine était déjà forte sur le marché britannique en termes de process et qu'il était déjà nécessaire d'adapter les produits à ce contexte. Le BREXIT pourrait renforcer cet état de fait, surtout si un accord de libre-échange UK-USA est signé, favorisant les concurrents américains. Le constat est fait aussi que les concurrents asiatiques sont plus présents au Royaume-Uni que dans le reste de l'Union européenne. Le marché britannique risque ainsi d'être encore plus compétitif dans le contexte post-BREXIT.</i>
---	--

6. Le risque lié à l'éligibilité aux accords de libre-échange de l'Union européenne

La sortie du Royaume-Uni de l'Union douanière européenne a une autre conséquence qui peut être très pénalisante pour les entreprises françaises qui exportent vers des pays tiers avec lesquels l'Union européenne est liée par un accord de libre-échange.

A partir du moment où le Royaume-Uni n'est plus membre de l'Union douanière européenne, la valeur des éléments importés de ce pays pour être incorporés dans des produits exportés depuis l'Union européenne ne sera plus prise en compte pour déterminer l'origine UE de ces produits. Dans le cadre de chaînes de valeur intégrées, si cette part d'intrants originaires du Royaume-Uni est importante, la part de la valeur ayant l'Union européenne pour origine peut tomber en-dessous du seuil qui rend le produit éligible à des tarifs douaniers préférentiels dans le cadre des règles d'origine des accords de libre-échange signés par l'Union européenne. Dans ce cas, l'exportateur de l'UE ne pourra plus bénéficier de l'exemption ou de la réduction de droits et se verra appliquer le tarif du régime OMC ce qui peut peser sur la compétitivité à l'export.

Les entreprises européennes doivent donc se préparer à cette conséquence en analysant le sourcing de leurs produits pour s'assurer de la part de leur valeur produite en Union européenne (sourcing Royaume-Uni exclu à compter de janvier 2021).

Pour éviter cette conséquence, il demeure possible de mettre en place un cumul diagonal des règles d'origine pour les échanges avec des pays tiers avec lesquels l'Union européenne a des accords de libre-échange. Pour les échanges avec un pays tiers, cette approche permettrait de considérer aussi comme d'origine locale les valeurs des intrants provenant du Royaume-Uni. Cette approche est possible si l'Union européenne, le Royaume-Uni et le pays tiers sont liés entre eux par des accords de libre-échange, dans la mesure où ces accords comportent des règles identiques pour l'origine et le cumul.

CONCLUSION

Pour les entreprises françaises qui commercent ou entretiennent des partenariats avec le Royaume-Uni, les relations économiques avec ce pays ne seront plus les mêmes qu'auparavant à compter du 1^{er} janvier 2021.

Même si un accord est trouvé d'ici la fin 2020, les entreprises savent qu'il y aura nécessairement le rétablissement d'une frontière, avec les formalités qui sont liées à cette frontière. Se préparer à ces nouvelles formalités, douanières, sanitaires et vétérinaires, est l'urgence du moment pour les entreprises françaises. C'est particulièrement le cas pour celles pour lesquelles les ventes à l'étranger se font exclusivement au sein de l'Union européenne. Si elles continuent d'exporter vers le Royaume-Uni, elles devront dorénavant maîtriser aussi les formalités avec un pays tiers.

Le Royaume-Uni comme l'Union européenne ont tout intérêt à ce que ces passages en Douanes se passent de la façon la plus fluide possible. C'est tout l'objet des investissements réalisés par les Douanes dans le projet de « frontière intelligente » pour anticiper et automatiser les formalités. Mais encore une fois, la sortie du Royaume-Uni du Marché unique et de l'Union douanière signifie forcément des frictions nouvelles dans les échanges.

L'autre préoccupation pour les entreprises qui commercent avec le Royaume-Uni, c'est l'évolution du change entre l'Euro et la Livre sterling. Le contexte international, avec ses incertitudes, est la source de variations de ce taux de change. Et le BREXIT lui-même produit des effets sur ce taux de change. Cela restera un sujet de préoccupation pour les entreprises, et ce d'autant plus en l'absence d'un accord d'ici la fin de l'année.

Mais la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne modifie aussi d'autres conditions économiques et commerciales des échanges que l'actualité des prochaines semaines ne doit pas occulter.

En l'absence d'un accord sur la nouvelle relation économique, ou si celui-ci est partiel, l'une des premières modifications de ces conditions économiques et commerciales sera la contrainte de l'apparition de droits de douane. En l'état actuel des tarifs douaniers annoncés pour 2021, cette contrainte toucherait de multiples secteurs d'activité exportant au Royaume-Uni. Et outre le renchérissement des exportations des produits concernés, l'introduction d'un nouveau tarif douanier au Royaume-Uni pourrait modifier aussi le positionnement concurrentiel des entreprises européennes vis-à-vis de concurrents de pays tiers.

L'apparition de nouveaux obstacles techniques au commerce est aussi un sujet majeur. La certification de conformité des produits aux exigences locales présente toujours un coût. Et au-delà de ce coût direct, la menace d'une divergence réglementaire sur les caractéristiques des produits est aussi une difficulté pour l'accès aux marchés. Même non souhaitée à ce stade, sans discipline pour l'éviter, cette divergence est toujours probable entre deux systèmes distincts.

Enfin il faut bien avoir à l'esprit que le BREXIT s'accompagne logiquement au Royaume-Uni d'une vision politique sur tous les sujets qui étaient traités au niveau de l'Union européenne. Au plan économique, cette vision politique porte sur la voie qu'un Royaume-Uni redevenu autonome dans ses décisions doit suivre pour assurer sa prospérité, son développement économique, ses capacités d'innovation, son rayonnement... Et force est de constater qu'il y a des ambitions affirmées en la matière.

Sur ces aspects, le temps est plus long mais les enjeux sont néanmoins importants.

Le Royaume-Uni et ses acteurs économiques ne deviennent pas, avec le BREXIT, des concurrents de ceux de la France et des autres Etats membres. Ces concurrences existaient déjà au sein de l'Union européenne. Mais le BREXIT va nécessairement intensifier cette compétition et modifier ses conditions d'exercice. C'est tout l'enjeu du maintien d'un « level playing field », si les échanges entre l'Union européenne et le Royaume-Uni devaient continuer à se faire « zéro tarif - zéro quota ».

La déclaration politique qui accompagne l'accord de retrait de 2019 a tracé la voie pour trouver des solutions à ces défis qui sont multiples et complexes.

Les semaines qui viennent diront si l'ambition de cette déclaration se concrétise dans un partenariat permettant de poursuivre les relations économiques dans les meilleures conditions à partir de 2021.

Si ce ne devait pas être le cas, il faut au moins parvenir à un premier niveau d'accord qui puisse d'une part limiter le choc économique du BREXIT à très court terme et d'autre part constituer une base sur laquelle il sera possible de construire une relation économique étroite, et ce sans interruption. Eurochambres a rappelé cette exigence en août dernier, dans le contexte d'une économie mondiale déjà bien fragilisée par la crise de la Covid-19.

Outre la préparation urgente aux nouvelles formalités douanières et exigences réglementaires, les entreprises françaises doivent intégrer dans leur stratégie, l'évolution des conditions économiques de leur présence sur le marché britannique ou de leur compétition avec des concurrents britanniques. Une intégration qui doit se faire dans une optique de prise en compte des contraintes et des menaces induites, mais aussi des opportunités, avec notamment une redistribution des cartes sur les marchés européens même en l'absence d'un accord.

Enfin quels que soient les résultats des négociations, compte tenu de l'intensité des liens entre la France et le Royaume-Uni et de leur voisinage immédiat, il sera de l'intérêt de tous les acteurs économiques de chercher à préserver, à nourrir et à faire progresser dans la durée les relations économiques entre les deux pays, en prenant en compte, là encore, comme l'a souligné Eurochambres, les réalités spécifiques des PME.

RECOMMANDATIONS

La rédaction de ce rapport étant finalisée à l'issue du Conseil européen du 15 octobre 2020, alors que différents scénarios restent envisageables quant aux résultats de la négociation sur la nouvelle relation économique entre l'Union européenne et le Royaume-Uni, des recommandations sont établies en fonction de chacun des scénarios, avec le code couleur ci-dessous pour s'y référer :

	Si absence d'accord sur la nouvelle relation économique (No-deal)
	Si accord partiel sur la nouvelle relation économique
	Si accord complet correspondant aux orientations de la déclaration politique de 2019

1. Pour les entreprises et les organismes d'accompagnement des entreprises

		1.1. Promouvoir largement les solutions de la Team France Export en matière de diagnostic Brexit et d'accompagnement réglementaire .
		1.2. Promouvoir le Chèque Relance Export comme outil mobilisable pour l'accompagnement des entreprises pour s'adapter aux conséquences du Brexit .
		1.3. Promouvoir largement les solutions de Bpifrance Assurance Export en termes d'assurance contre les risques de change, pour se couvrir face au risque d'une forte dépréciation de la livre sterling .
		1.4. Sensibiliser et aider les entreprises françaises à redéfinir leur chaîne de valeur lorsque des intrants/composants issus du Royaume-Uni, utilisés pour leurs produits, seront soumis à des droits de douane ou présenteront des risques de non-compatibilité avec les exigences réglementaires européennes.
		1.5. Sensibiliser et aider les exportateurs français au Royaume-Uni, qui incorporent à leur production des intrants/composants issus de pays hors UE, à s'assurer que leurs produits exportés seront bien éligibles à l'éventuel accord de libre-échange mis en place avec le Royaume-Uni, en fonction des règles d'origine établies par cet accord.
		1.6. Sensibiliser et aider les entreprises françaises incorporant à leurs produits des intrants/composants issus du Royaume-Uni à s'assurer que ce sourcing ne remet pas en cause l'éligibilité de leurs produits au bénéfice des accords de libre-échange entre l'Union européenne et des pays tiers (en fonction des règles d'origine de ces accords).
		1.7. Si un accord sur la nouvelle relation économique n'était pas trouvé avant la fin 2020 et que des négociations devaient reprendre en 2021 sur un accord de libre-échange qui ne serait pas « zéro tarif - zéro quota », peser dans les négociations pour que soient pris en compte les intérêts des entreprises françaises les plus impactées par l'introduction du tarif douanier britannique .

		1.8. En fonction du tarif douanier du Royaume-Uni qui entrera en vigueur le 1er janvier 2021, sensibiliser les exportateurs français au Royaume-Uni sur les baisses ou suppressions de droits de douane à l'entrée qui renforceront la compétitivité de concurrents au Royaume-Uni dans les deux situations suivantes : - Compétiteurs issus de pays tiers positionnés au Royaume-Uni sur les mêmes marchés que des entreprises françaises, - Compétiteurs locaux au Royaume-Uni bénéficiant d'une baisse ou d'une suppression des droits de douane sur des intrants nécessaires à la production.
		1.9. Si un accord n'est pas trouvé ou s'il n'est que partiel sur la question des droits de douane, sensibiliser les entreprises françaises aux opportunités, en termes de nouveaux débouchés sur le marché national et dans l'Union européenne, pouvant résulter de l'introduction de droits sur douane sur des importations britanniques sur ces marchés.

2. Pour les pouvoirs publics

		2.1. Consentir à une période temporaire de quelques mois de mise en œuvre progressive des changements résultant d'un « no-deal » pour atténuer l'impact de ces changements sur les entreprises exportant vers ou important depuis le Royaume-Uni.
		2.2. Maintenir une mobilisation permanente pour réduire les frictions liées au rétablissement des formalités douanières et à la réglementation sanitaire et phytosanitaire (SPS) et pour réussir le déploiement de la « frontière intelligente ».
		2.3. Promouvoir et soutenir toutes les opportunités de partenariat commercial, économique, industriel, technologique... dans la perspective de recomposer une relation économique étroite et équilibrée avec le Royaume-Uni, en prenant bien en compte la spécificité « PME ».
		2.4. Se placer d'emblée dans la perspective d'une relation économique Union européenne-Royaume Uni amenée nécessairement à évoluer au fil du temps et qui devra être enrichie sur tous les aspects apparaissant à l'agenda (par exemple sur les échanges de données, les prestations de services associées à l'industrie...).
		2.5. Mettre en place, avec les organisations professionnelles et la représentation française au Royaume-Uni, un dispositif de veille permettant de repérer, de prévenir ou de limiter les obstacles au commerce résultant d'une divergence réglementaire ou anticiper les champs futurs de réglementation sur lesquels une convergence entre l'Union européenne et le Royaume-Uni gagnerait à être trouvée le plus en amont possible.

			2.6. Organiser avec les chambres consulaires, les autres partenaires de la TFE et les organisations professionnelles une remontée des informations auprès des services de l'Etat sur toutes les difficultés rencontrées pour accéder au marché britannique ou relatives à la concurrence britannique, en prenant bien en compte les spécificités des PME.
			2.7. Prise en compte par les politiques européenne et française de soutien à l'innovation et à la recherche du nouveau cadre concurrentiel généré par le Brexit.
			2.8. Mettre en place, avec les organisations professionnelles et la représentation française au Royaume-Uni, une veille approfondie sur la politique industrielle et d'innovation britannique pour identifier en amont les sujets pouvant constituer une menace en termes de <i>Level playing field</i> .



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES