

## Brexit : six mois pour un accord obligatoire

L'exceptionnel devient banal quand il s'installe. Depuis le choc du vote des britanniques le 23 juin 2016, et leur décision de quitter l'Union Européenne, la négociation semble petit à petit tourner au non-événement. Les ressortissants du Royaume Uni comme les citoyens des 27 pays restants membres de l'UE se sont fait à l'idée, mais n'en prennent pas vraiment la mesure. Le caractère politique du dossier avait caché les enjeux économiques au moment du référendum. Aujourd'hui, c'est un peu l'inverse : les questions techniques endorment un peu une affaire largement politique.

### Un calendrier très contraint

Il y a pourtant de l'actualité. Les choses évoluent et le bras de fer – puisque c'est bien de cela qu'il s'agit – passe des étapes. Elles ne débouchent pas forcément sur du concret, mais sont pourtant des avancées dans un sens ou un autre.

Le calendrier est assez contraint. Le 29 mars 2019, le Royaume Uni ne sera plus membre de l'Union Européenne. C'est cette date butoir qui est celle des négociations de sortie. Et, surtout, de négociation « des règles claires et durables » fixant les rapports post-Brexit entre les britanniques et l'Union Européenne ainsi que ses pays membres. L'accord doit être un préalable à l'ouverture d'une période de transition dont les négociateurs des deux parties sont convenus de fixer le terme au 31 décembre 2020. En l'absence de compromis acté, la sortie brutale – sous la formule dite de no deal – s'appliquerait dès mars prochain.

Il ne reste ainsi que neuf mois avant le Brexit et six mois pour que les négociations finales débouchent.

### Les points de convergence de la phase 1 : coût du divorce, statuts des impatriés, frontière irlandaise

La phase 1 du processus a été validée en décembre dernier. Ses conclusions ne sont cependant pas totalement exécutoires.

Le coût du divorce qui sera facturé au Royaume Uni est évalué autour de 45 milliards d'euros. Ce qui correspond à trois ans et demi de cotisations britanniques et pas loin de huit ans de contributions nettes (dotations budgétaires moins dépenses de l'UE au Royaume Uni). Mais le Brexit Bill ne sera versé qu'au fil de l'eau sur 10 ans ou plus, et sera ajusté en fonction du coût des relocalisations d'agences européennes basées en Angleterre (banques et médicaments), du coût des engagements de retraite et des réalisations sur lesquels l'ensemble des membres de l'Union se sont engagés auparavant.

Les deux autres points de cette phase 1 concernent le statut des impatriés (européens au Royaume Uni et britanniques en Europe) d'une part, et la frontière entre la République d'Irlande et la province de l'Ulster de l'autre.

Les droits respectifs des ressortissants seront assurés via un compromis aux contours assez flous. Le Royaume Uni restera par construction soumis à la Cour Européenne des Droits de l'Homme qui n'est pas une instance de l'UE (47 pays signataires). Il ne le sera pas à la Cour de Justice de l'Union Européenne, avec « une attention particulière » des tribunaux britanniques pour ce qui concernerait les ressortissants européens présents dans le royaume, à respecter les règles de l'UE dont le tribunal exercerait « un droit de regard ».

Pour la frontière irlandaise, l'accord de phase 1 exclut la reconstruction d'une frontière physique entre l'Eire et l'Ulster.

## Les gros risques et les coûts énormes d'une sortie no deal

Aussi flous soient-ils, ces compromis ont permis d'enclencher la phase 2 des négociations, celle qui doit conduire à fixer les futures relations commerciales entre le Royaume Uni et l'Union Européenne. C'est le gros morceau.

Le calendrier prévoit l'examen d'un accord final lors du conseil européen du 18 octobre prochain et une validation par le même conseil des 13 et 14 décembre. Les parlements nationaux auraient alors un peu plus de trois mois pour ratifier.

C'est très serré et cela explique l'accélération des deux dernières semaines. Sans accord avant la date butoir de mars 2019, les avancées de la phase 1 tomberaient, en particulier pour l'absence de frontière en Irlande, pour le régime des impatriés et il n'y aurait pas de période de transition jusqu'à fin 2020.

Les conséquences d'une sortie no deal seraient telles qu'on ne peut pas sérieusement croire à l'hypothèse. Dans ce scénario extrême, les échanges commerciaux entre les pays de l'Union Européenne et le Royaume Uni entreraient dans le cadre de droit commun de l'Organisation Mondiale du Commerce. L'interdiction de discrimination faute d'accord validé devant la structure supranationale imposerait des taxes à l'importation des deux côtés de la Manche. Cela nuirait sévèrement au commerce et, par exemple fortement à l'industrie automobile britannique (constructeurs et équipementiers). On imagine le désordre touchant Airbus, les ruptures d'activité dans les ports et aéroports pour mettre en place les contrôles (y compris sanitaires), la confusion pour les contrats et les réglementations, celle pour les activités internationales de services, ... Les impatriés des deux côtés seraient placés sous des statuts incertains, etc.

Au-delà des rapports avec les pays de l'UE, le Royaume Uni ne pourrait plus bénéficier des accords commerciaux par exemple avec les pays de l'Espace Economique Européen, ceux du Mercosur ou la Suisse. Les exportations britanniques vers ces zones seraient frappées de droits de douane.

Au total, comme une organisation patronale anglaise l'a annoncé sous forme d'alerte, un choc de croissance et de hausse des coûts pour les entreprises et les ménages.

## Les propositions de Mme May contestées en interne et sur le continent

On comprend que la nécessité d'un accord est plus pressante pour le Royaume Uni que pour l'Union Européenne. Les négociateurs de cette dernière sont en position de force et ont toutes les raisons de tenir la position de conditions de sortie plutôt dures. Donner les mêmes droits commerciaux que ceux qui sont accordés à la Suisse (périmètre limité aux biens et services) ou la Norvège (pas de tarifs douaniers, mais frontière maintenue pour les contrôles réglementaires) n'est pas envisageable : ce serait inciter d'autres pays européens à quitter l'Union sans grand dommage.

Mme May se doit de prendre l'initiative et elle vient de le faire en publiant un livre blanc résumant ses propositions. Elles s'inscrivent à l'inverse d'un hard Brexit : maintien de l'accord de libre échange pour les marchandises dans le respect des réglementations européennes, autonomie commerciale et juridique pour les services, renoncement à la libre circulation des personnes. On est précisément dans un schéma à la suisse que l'UE ne peut pas accepter tel quel en l'état.

La position du Premier Ministre est très contestée dans son pays, à la fois par les partisans d'une position plus dure (sortie de l'union douanière, fin de la liberté de circulation des personnes,...) et par les milieux d'affaires europhiles. La démission de deux ministres clés – David Davis, en charge du Brexit et le ministre des affaires étrangères Boris Johnson – illustre le manque de soutien de Mme May qui ne doit son maintien qu'au manque de candidat crédible au sein du parti conservateur majoritaire à la Chambre des Communes.

En conséquence, elle multiplie les effets de manche, rappelant que, faute d'accord commercial, les points acquis ne s'appliqueraient pas : facture du divorce, statut des européens au Royaume Uni, construction d'une frontière en Irlande,...

## Déjà la facture économique avec une croissance au plus bas depuis 2009

Au jeu du poker menteur, le gouvernement britannique a bien peu de cartes, que ce soit en interne ou dans la négociation avec Bruxelles. Chacun aura compris l'impératif de cet accord commercial et son ardente obligation. Sans détailler les conséquences d'un no deal, la question de la période de transition jusqu'à la fin 2020 est vitale pour le Royaume Uni qui, avec les mêmes droits et obligations que les pays de l'UE sans participation aux institutions, pourra en profiter pour négocier des accords commerciaux avec les pays tiers.

Condamnées à s'entendre, les deux parties n'ont pas la même capacité à encaisser, donc pas des positions respectives aussi fortes. Déjà, la facture économique du Brexit est déjà envoyée aux britanniques : la baisse de la consommation et celle de l'investissement ont ramené la croissance (1,8 % cette année et 1,4 % attendu en 2019) à son niveau le plus bas depuis 2009. Elle est inférieure au potentiel et, le plein emploi jouant, les salaires progressent, mais à peine à la hauteur de l'inflation (2,3 % cette année, 2,4% en 2019)

Si on ajoute la perspective d'une hausse des taux directeurs à l'automne, on comprend qu'il y a urgence pour Londres à obtenir de l'UE un plan pas trop pénalisant. Les projets de pure indépendance et d'attractivité fiscale – le taux de l'IS visé est de 17 % -ne peuvent être envisagés qu'à très long terme.