

Le Brexit : quelles conséquences sur les économies britannique et de l'Union européenne ?

Marine Charlotte André* et Meixing Dai#

Le Brexit est un évènement qui marquera l'histoire de l'Union européenne (UE). Il a des conséquences économiques et politiques importantes et immédiates pour le Royaume-Uni et l'UE. A moyen et long terme, l'issue du Brexit est déterminante pour la performance économique du Royaume-Uni et la stabilité du processus d'intégration économique européenne.

Le Brexit a débuté lors du dépouillement du référendum du 23 juin 2016. Avec 51,9 % des voix, le camp du « Leave » l'a emporté le jour du scrutin. La participation à l'élection a été supérieure à 72 %, constituant un record pour le pays. Il s'ensuit un long processus de négociation qui aboutit à un accord entre le Royaume-Uni et l'UE-27, qui prévoit une sortie avec un filet de sécurité (*backstop*) sous forme d'union douanière si aucune autre alternative n'a été trouvée avant la fin de la période transitoire prévue pour fin 2020. Cet accord a été rejeté par le parlement britannique. Ainsi, l'issue du Brexit reste donc toujours très incertaine.

Le Brexit peut potentiellement affecter de nombreux secteurs de l'économie britannique mais également européenne. Cet article a pour but de recenser et d'analyser les effets économiques majeurs du Brexit essentiellement sur l'économie britannique et conséquemment, sur celle de l'UE. L'analyse soulignera les conséquences d'un « *no deal* » et celles du scénario négocié par Theresa May, correspondant à une union douanière au minimum, et avancera certaines conséquences prévisibles qui auront lieu à plus ou moins long terme.

Motivations économiques du Brexit

Les arguments des Brexiteurs (ou personnes favorables au Brexit) sont essentiellement véhiculés par le Parti conservateur britannique, les Tories, ainsi que le parti souverainiste Ukip (*United Kingdom Independence Party*). Les problématiques des Brexiteurs sont pour la plupart reliées à la perte de souveraineté qu'a engendrée l'adhésion à l'UE. On recense ici les

six arguments les plus importants en faveur du Brexit.

Le premier argument avance que le contrôle de l'immigration serait facilité par une sortie de l'UE. En effet, la liberté de circulation au sein de l'UE empêche le Royaume-Uni d'agir sur les flux humains, notamment en provenance des Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO), qui sont les plus importants vers le Royaume-Uni. Toutefois, la peur de l'immigration et de ses effets négatifs sur les salaires et emplois des travailleurs locaux au Royaume-Uni ne semble pas être justifiée par les études (Arnorrson et Zoega 2018). Ceux qui avancent cet argument négligent le fait que le Brexit va réduire la mobilité du facteur travail vers le Royaume-Uni, pouvant ainsi entraîner une pénurie de main d'œuvre qualifiée et donc une perte de compétitivité du facteur travail reflétée par une hausse des salaires, pénalisant ainsi la croissance. Sur le long terme, la recherche britannique pourrait aussi souffrir d'un manque de talents, ce qui est susceptible de ralentir l'innovation et donc de réduire le potentiel de croissance. Soulignons qu'actuellement la compétitivité du facteur travail est en baisse au Royaume-Uni, un Brexit effectif ne ferait que renforcer la tendance¹.

Le second argument porte sur la question de la souveraineté nationale en termes législatifs. Une partie des acteurs politiques et des citoyens estiment que les décisions de la Commission européenne ne sont pas démocratiques car émanant d'une institution où les exécutifs ne sont pas élus. Ainsi ces acteurs politiques préféreraient redonner la toute-puissance au

¹ Richard Partington, « UK worker productivity growth falls to two-year low on back of Brexit concerns », *The Guardian*, 9/01/2019, dernier accès le 25/05/2019.

* Banco de México, Dirección General de Investigación Económica. The views and conclusions presented in this paper are exclusively the responsibility of the authors and do not necessarily reflect those of Banco de Mexico. # Université de Strasbourg, CNRS, BETA UMR7522, F-67000 Strasbourg, France.

parlement de Westminster pour légiférer. Par ailleurs, ces critiques très eurosceptiques ne souhaitent pas non plus que le Royaume-Uni ait à rendre des comptes à un gouvernement fédéral européen démocratiquement élu. Elles ignorent aussi le fait qu'à moins de se contenter des règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), toute forme d'intégration économique relativement avancée exige des transferts de souveraineté à des organismes communs.

Le troisième argument consiste à souligner le fait que le projet de l'UE est à la dérive et que les récentes crises financières et économiques subies par certains pays membres de la zone euro confortent certains acteurs politiques et citoyens dans leur désir de se détacher du carcan européen pensant ainsi subir le moins possible l'effet de contagion des crises. Il convient de noter que le Royaume-Uni n'est pas dans la zone euro et a subi la contagion des crises bancaires et de la dette souveraine en 2010-2012 du fait de ses fortes connexions commerciales, économiques et financières avec les pays membres de la zone euro en crise. Il n'est pas certain qu'en réduisant ces connexions, l'économie du Royaume-Uni sortira gagnante.

Le quatrième argument rejoint quelque peu les deux derniers et porte sur les contraintes réglementaires européennes. Certains avancent que des normes et des régulations très contraignantes imposées par l'UE empêchent les petites et moyennes entreprises de pouvoir librement entreprendre et au final freinent la croissance économique. En contrepartie, ces entreprises profitent beaucoup moins du grand marché de l'UE que les grandes entreprises. D'autres critiquent la politique de quotas pour la pêche qui freinerait l'activité des pêcheurs, la directive du temps de travail des 48 heures hebdomadaires vilipendée notamment par de nombreuses professions libérales, ainsi que les normes financières européennes qui limiteraient trop fortement les bonus des banquiers.

En théorie, la réduction des coûts de la réglementation pourrait libérer des ressources à des fins plus productives, augmentant ainsi la production et la productivité globales. Mais cet argument n'est pas convaincant car d'une part ces gains pourraient se faire au prix d'une réduction des protections offertes, par exemple, aux travailleurs et à l'environnement, ce que soulignent les travaillistes (Labour Party), et d'autre part la réglementation européenne est généralement adaptable par chaque pays.

De plus, les enquêtes internationales suggèrent que les marchés des produits et du travail au Royaume-Uni sont déjà parmi les moins réglementés au niveau international, ce qui laisse supposer une marge de manœuvre limitée pour une déréglementation plus poussée². En outre, il pourrait être politiquement difficile pour le gouvernement britannique d'assouplir bon nombre de règles et règlements actuels. Le Royaume-Uni est allé plus loin dans de nombreux domaines que ce qui était strictement nécessaire pour se conformer aux règles de l'UE, et il resterait signataire de nombreuses conventions internationales qui sont à la base de certaines de ces règles.

Le cinquième argument fait valoir que le Brexit permettrait d'éviter d'avoir à payer la contribution annuelle nette au budget européen, soit une économie de 10,84 milliards de livres sterling³, qui serait reversée en théorie au budget du système de santé britannique (le NHS, *National Health Service*) d'après les partis politiques favorables au Brexit. Ici, les Brexiteurs ont beau jeu de mettre en avant les coûts financiers d'appartenir à l'UE sans mettre dans la balance les avantages procurés par l'adhésion qui sont indirects et difficilement chiffrables. En effet, les contributions nettes britanniques servent à financer le fonctionnement des institutions communes au niveau de l'UE et des politiques communes comme la politique agricole commune et la politique régionale parmi d'autres. Ces politiques coûtent aux britanniques mais assurent la sécurité alimentaire ou la cohésion de l'UE, ce qui renforce l'UE à moyen et long terme. Des effets positifs qui en résultent (un marché européen plus grand, un développement plus équilibré, un pouvoir de négociation renforcé pour l'UE au sein des organisations internationales, etc.) ne sont ni directs ni toujours pécuniaires mais peuvent profiter au Royaume-Uni. Diverses études démontrent les

² Voir les séries temporelles OCDE sur la protection de l'emploi.

³ Il s'agit de la moyenne des contributions nettes britanniques prévues du secteur public sur la période 2018-2023 au budget de l'UE. Voir le Tableau 3.D. du document « *European Union Finances 2018: statement on the 2018 EU Budget and measures to counter fraud and financial mismanagement* » présenté en juin 2019 par le secrétaire en chef du Trésor au Parlement britannique, page 14. La contribution nette n'est pas une mesure exacte de ce que le Royaume-Uni paye au budget de l'UE car elle n'inclut pas les paiements directs de l'UE au secteur privé britannique.

pertes élevées du Brexit (Tetlow et Stojanovic 2018, Mathieu et Sterdyniak 2019), ce qui implique au final le grand risque que le budget du NHS baisse significativement après le Brexit⁴. On note par ailleurs que l'Agence européenne des médicaments (EMA) a déjà quitté le Royaume-Uni pour les Pays-Bas en raison du Brexit.

Enfin, le dernier argument met en avant l'avantage pour le Royaume-Uni de pouvoir redéfinir librement après le Brexit les traités de libre-échange avec le reste du monde, sans avoir à passer par les traités négociés par l'UE. Cela permettrait de reprendre des relations plus poussées avec les membres du Commonwealth notamment.

En cas de Brexit sans accords, le Royaume Uni continuera nécessairement de respecter les règles de l'OMC, qui sont très proches de celles de l'UE. Le Royaume-Uni peut aussi choisir de rester dans le marché unique européen. Dans les deux cas, la liberté que le Royaume-Uni gagne dans ses relations commerciales extérieures est très limitée.

Il convient de noter que le Brexit sans accords peut inciter les multinationales à délocaliser. En effet, le fait d'appartenir au marché unique de l'UE faisait du Royaume-Uni une plate-forme d'exportation attrayante pour les multinationales. Elles peuvent tirer parti de l'environnement commercial relativement attractif du Royaume-Uni, tout en bénéficiant d'un commerce sans friction avec le reste de l'UE. De plus, opérer à partir d'un pays de l'UE est particulièrement intéressant pour les grandes multinationales qui disposent de chaînes d'approvisionnement complexes ou de réseaux de filiales dans différents pays de l'Union. Le marché unique de l'UE implique des réglementations communes et la possibilité de faire circuler librement le personnel d'un pays à l'autre, ce qui permet une organisation plus efficace de la production et réduit les coûts de coordination pour ce type d'entreprises.

⁴ Par ailleurs, McHale (2018) montre que le système de santé britannique peut être négativement affecté notamment en raison de la réduction (voire disparition) des fonds alloués à la recherche par l'UE, de la mise en place d'institutions nationales de régulation du médicament et de produits médicaux (tels que les pacemakers, prothèses de hanches etc.), des délais supplémentaires de livraison de certains produits pharmaceutiques (par exemple, insuline) non produits par le Royaume-Uni, du risque de devenir un marché secondaire pour le lancement de nouveaux médicaments, etc.

Un Brexit difficile

L'UE ainsi que les opposants au Brexit craignent que le Royaume-Uni n'assouplisse les réglementations et les normes (telles que celles concernant l'impact sur l'environnement et les normes du travail) qui sont conçues pour garantir que les entreprises de toute l'UE soient concurrentielles sur un pied d'égalité. Dans son projet de directives de négociation soumis à la Commission européenne en avril 2017⁵, Michel Barnier, négociateur du Brexit, a déclaré que des engagements contraignants seraient nécessaires pour parvenir à un accord. Depuis, le gouvernement britannique de Theresa May s'est efforcé de confirmer à l'UE qu'il ne poursuivra pas la déréglementation, et qu'il respecte de tels engagements contraignants.

Après 17 mois de pourparlers, le gouvernement britannique annonce finalement le 13 novembre 2018 qu'un accord général sur la sortie du Royaume-Uni de l'UE a été trouvé à Bruxelles⁶.

Entériné par les Vingt-Huit à l'occasion d'un sommet extraordinaire le 25 novembre 2018, ce compromis pour éviter le « no-deal » et un divorce brutal doit toutefois encore être ratifié par les parlements britannique et européen.

Les négociations menées par Theresa May pour élaborer un accord de sortie ont été largement rejetées par la Chambre des députés⁷, notamment en raison de la fameuse clause du « filet de sécurité ».

En effet, pour éviter le rétablissement d'une frontière physique entre l'Irlande du Nord et la République d'Irlande, l'accord général du 13 novembre 2018 stipule une clause de sauvegarde (le *backstop* ou « filet de sécurité ») qui s'applique si aucun accord sur la future relation entre le Royaume-Uni et l'UE n'était conclu avant la fin de la période de transition qui se termine fin 2020 mais peut être prolongée de 2 ans : le Royaume-Uni restera membre d'une

⁵ Commission européenne (2017), « Directives de négociation d'un accord avec le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord fixant les modalités du retrait de celui-ci de l'Union européenne ». Bruxelles, le 3.5.2017 COM(2017) 218 final ANNEX 1.

⁶ « Brexit : les 8 points clés de l'accord de sortie massivement rejeté par les Britanniques » publié par latribune.fr le 21 janvier 2019 pour un aperçu de cet accord de 585 pages.

⁷ Pour plus de précisions sur les événements, <https://www.touteurope.eu/actualite/brexit-tous-les-evenements-depuis-le-referendum.html>.

union douanière formée avec l'UE pendant une période indéfinie jusqu'à la conclusion d'un autre accord. Cette union douanière couvrirait tous les biens, sauf les produits de la pêche (et de l'aquaculture). Le Royaume-Uni n'aura pas le droit d'appliquer une politique commerciale différente de celle de l'Union. Les produits britanniques entreraient librement dans le marché unique, mais le Royaume-Uni s'alignera sur les dispositions européennes en matière d'aides publiques, de concurrence, de droit du travail, de protection sociale, d'environnement, de changement climatique et de fiscalité. De plus l'Irlande du Nord continuerait de s'aligner sur les règles du marché unique en matière de TVA, de droits d'accise, de règles sanitaires... Des contrôles pourront être mis en place sur les produits entrant en Irlande du Nord en provenance du reste du Royaume-Uni (en particulier pour les produits agricoles), mais ces contrôles seront réalisés par les autorités britanniques.

Les solutions alternatives impliquent aussi une frontière économique entre l'Irlande du Nord et le reste du Royaume-Uni, ce que le gouvernement de Mme May refuse. Par ailleurs, l'accord prévoit que ce sont les britanniques qui seront amenés à vérifier si les produits qui rentrent dans l'UE par leur territoire sont conformes à la réglementation de l'UE. Cette disposition est inquiétante pour les pays qui restent dans l'UE puisque les britanniques n'auront aucune raison de le faire sérieusement. Autrement dit, le Royaume-Uni pourrait devenir une porte d'entrée incontrôlée dans l'UE.

Ainsi, pris au piège de la frontière irlandaise, les partisans d'un Brexit dur jugent que le filet de sécurité constitue une ingérence européenne dans la politique britannique : impossibilité de signer de nouveaux traités de libre-échange sur les biens ou encore marge de manœuvre réduite sur un abaissement des normes sanitaires. De plus, l'accord prévoit que la fin de ce filet de sécurité ne pourrait arriver qu'avec l'accord unanime des Vingt-Sept, sur initiative britannique, ce qui constitue pour les parlementaires la preuve ultime que le divorce avec l'UE ne serait jamais vraiment consommé.

Actuellement, aucune alternative ne semble être privilégiée et différents scénarios de sortie demeurent possibles. Le refus d'imposer une frontière de quelque nature entre les deux Irlandes tant par l'UE-27 que par le Royaume-Uni est la raison principale de cette situation.

Le processus du Brexit aurait dû s'achever le 29 mars 2019 après activation deux ans plus tôt de l'article 50 du Traité de l'UE. Le processus de sortie du Royaume-Uni a d'abord été prolongé une première fois jusqu'au 12 avril 2019, et finalement une deuxième fois jusqu'au 31 octobre 2019 après deux ans de longues négociations.

Trois scénarios se dégagent à l'heure actuelle⁸. Tout d'abord, le « no deal » reste probable, ce qui signifierait la sortie sans accord de l'UE avec notamment un retour à une relation de commerce bilatérale entre le Royaume-Uni et l'UE gérée par l'OMC. Ce scénario implique le retour d'une frontière en Irlande et un risque de guerre civile en Irlande du Nord. Une autre possibilité reste celle de converger vers l'accord négocié par Theresa May prévoyant une union douanière permanente si aucune solution alternative n'a été trouvée avant la fin de période de transition⁹. Enfin, reste l'alternative d'organiser un nouveau référendum pour consulter les citoyens sur la direction politique à adopter.

Les effets macroéconomiques du Brexit

Les effets induits par le vote en faveur du Brexit sur la valeur de la livre sterling, l'inflation et la croissance sont transitoires. Une fois le Brexit

⁸ Voir Sampson (2017) pour une discussion détaillée des scénarios possibles, qui incluent notamment des variantes de zone de libre-échange, dont la version « marché unique » ou « Espace économique européen (EEE) » adoptée par la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. Ce type de marché unique, assez proche de l'union économique en termes de liberté de circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes, est basée sur les principes de la zone de libre-échange et donc sans les contraintes de l'union douanière en matière de tarifs et de quotas externes.

⁹ En effet, la perpétuation du filet de sécurité (*backstop*) n'est pas dans l'intérêt de l'UE-27 car cela implique que le Royaume-Uni devient une porte d'entrée hors de contrôle dans le marché unique. Étant donné qu'une bonne partie du commerce vers l'UE arrive par le Royaume-Uni, la perception et la répartition des taxes douanières pour le compte du budget de l'UE peuvent poser de sérieux problèmes. Le Royaume-Uni pourrait voir ses intérêts mal défendus lorsque l'UE négocie des accords de libre-échange avec d'autres pays. L'EEE est une des alternatives possibles. A ce stade, l'option d'une adhésion à l'EEE défendue notamment par les travaillistes est rejetée par les uns parce que l'EEE est trop proche de l'union économique et par les autres parce qu'elle implique trop de contraintes financières et réglementaires sans les droits de participer à la prise de décisions correspondants.

devient effectif, les effets dépendent des scénarios de sortie et leur estimation peut varier énormément selon les hypothèses adoptées.

Les effets d'annonce du Brexit

La valeur de la monnaie britannique par rapport aux monnaies d'autres pays, bien qu'elle soit affectée par de nombreux autres facteurs, est une mesure de la force et de la stabilité de l'économie du pays. Depuis l'annonce du référendum sur le Brexit le 20 février 2016, la valeur d'une livre sterling est passée de 1,2845 € à 1,1325 € le 27 mai 2019 en passant par un point bas de 1,0771 € atteint le 29 août 2017.

La dépréciation substantielle de la livre sterling par rapport aux autres monnaies depuis le vote du Brexit indique, dans une certaine mesure, que le vote a donné aux participants des marchés financiers une vision plus négative et incertaine de la force économique du Royaume-Uni. En d'autres termes, l'évolution du taux de change de la livre sterling reflète directement l'opinion majoritaire des économistes selon laquelle le Brexit peut réduire la croissance économique du Royaume-Uni plus que celle de la zone euro et d'autres pays membres de l'UE.

Une livre sterling plus faible augmente mécaniquement le prix des importations, ce qui se traduit par des prix plus élevés pour les consommateurs — en particulier pour les produits (tels que ceux du secteur agroalimentaire) qui proviennent de l'étranger, et que les entreprises britanniques auraient du mal à produire. Ainsi l'augmentation des prix des importations a pour conséquence directe d'introduire de l'inflation importée, pouvant malmener à terme la cible d'inflation de 2 % fixée par la Banque d'Angleterre.

On estime que la dépréciation de la livre sterling depuis le vote en faveur du Brexit a fait augmenter l'inflation de 1,7 point de pourcentage de juin 2016 à fin 2017 (Tetlow et Stojanovic 2018).

En effet, le taux d'inflation est de 2,7 % en 2017 et de 2,4 % en 2018, dépassant significativement la cible moyenne de 2 %. Malgré des prévisions d'une stabilisation de l'inflation autour de 2 % pour la période 2019-2023, qui n'excluent pas les risques d'inflation au-dessus de 3 % ou de déflation, les taux d'intérêt directeurs de court-terme de la Banque d'Angleterre vont augmenter pour atteindre 1,5 % à la fin 2020, marquant une politique monétaire davantage restrictive (Hantzsche et Young 2019). En comparaison, la

Banque centrale européenne ne prévoit pas d'augmenter les taux car le taux d'inflation est faible dans la zone euro et laisse même entendre qu'elle va assouplir davantage sa politique monétaire.

Du côté de la demande, la dépréciation de la livre sterling, laissant présager une inflation plus élevée dans le futur, a stimulé la consommation et a induit ainsi une hausse des crédits à la consommation. En effet, les ménages ont préféré consommer tout de suite plutôt que d'attendre la montée générale des prix. Ce phénomène de consommation anticipée a eu tendance dans un premier temps à amoindrir les effets négatifs de l'annonce du Brexit sur la croissance. Cet effet n'est que temporaire puisqu'un an plus tard la baisse de la consommation est finalement apparue¹⁰.

Du côté de l'offre, la dépréciation de la livre sterling augmentera le coût de tout intrant importé dans le processus de production et facturé dans une monnaie étrangère (comme les nombreuses pièces automobiles provenant de la zone euro utilisées pour assembler une Bentley à l'usine Volkswagen de Crewe, ou encore le pétrole dont le prix est fixé en dollars). Cela augmentera les coûts de production pour les entreprises concernées par ce type d'intrant. L'augmentation des coûts de production a donc une répercussion directe sur le prix de vente des biens et services fournis par ces entreprises.

La dépréciation de la livre sterling depuis l'annonce du Brexit a déjà amputé significativement le pouvoir d'achat des ménages britanniques.

A moyen terme et toutes choses égales par ailleurs, la dépréciation de la livre sterling peut donner un coup de pouce aux entreprises britanniques qui vendent leurs produits à l'étranger et qui jouent sur la compétitivité-prix. C'est parce qu'un bien ou un service produit au Royaume-Uni deviendra moins cher pour les acheteurs étrangers.

Toutefois, bien que la dépréciation de la livre sterling au début des années 1990 (lorsque le gouvernement britannique a cessé de défendre l'ancrage de la livre sterling au deutschemark) ait donné un coup de fouet significatif à l'économie britannique, l'expérience plus récente donne à penser que les dépréciations de

¹⁰ Entretien vidéo de Patrick Artus, « Enjeux et perspectives du Brexit – Patrick Artus livre son analyse », juin 2017, Natixis.

la monnaie nationale n'ont guère aidé les secteurs exportateurs de façon durable.

Les effets en cas de sortie effective de l'UE

Les échanges commerciaux entre le Royaume-Uni et l'UE seront influencés par le Brexit via trois canaux principaux : 1) les effets sur les échanges commerciaux suite à une instauration des tarifs douaniers ; 2) les changements immédiats dans les barrières non-tarifaires ; 3) l'exclusion de l'intégration future des marchés dans l'UE.

Si le Royaume-Uni ne trouve pas d'accord avec l'UE quant à sa sortie de l'union économique, le pays devra commercer avec l'UE comme n'importe quel pays appartenant à l'OMC et ne bénéficiant pas des accords de libre-échange bilatéraux. L'instauration des droits de douane sur les biens et services échangés entre le Royaume-Uni et l'UE-27 pénalise leurs échanges commerciaux.

Diverses barrières non tarifaires (aussi appelées mesures non tarifaires) peuvent augmenter le coût des biens et services britanniques achetés à l'étranger, et *vice versa*. Ces barrières couvrent pratiquement tout ce qui crée un obstacle au commerce mais qui n'est pas un tarif. Il s'agit notamment de la mise en place de normes sanitaires et de sécurité, ou encore des qualifications professionnelles particulières que les personnes doivent posséder pour être en mesure de fournir un service. Certains de ces obstacles peuvent être liés à la politique gouvernementale et à une pratique anti-dumping voire protectionniste. Ces barrières non-tarifaires présentent également une autre difficulté, celle de quantifier le coût supplémentaire s'appliquant aux biens et services exportés et importés si le Royaume-Uni sort sans accord.

Avec l'amélioration de l'intégration des marchés dans l'UE-27, les coûts d'échanges commerciaux entre les pays membres de l'UE devraient baisser plus fortement que ceux induits par les échanges avec le Royaume-Uni.

Pour les deux premiers canaux, les entreprises installées au Royaume-Uni sont plus pénalisées que celles installées dans l'UE-27 vu l'asymétrie entre la taille du marché britannique et celle du grand marché unique. Quant au troisième canal, les premières sont les seules perdantes.

Les effets du Brexit véhiculés par ces trois canaux vont affecter négativement les firmes

multinationales implantées au Royaume-Uni, à l'instar d'Airbus, qui cherchent constamment à rationaliser la localisation des unités de production. Outre les droits de douane, le temps perdu à la frontière par les transporteurs et le décalage des normes peuvent aussi être des facteurs très négatifs pour l'organisation efficace de la production des multinationales localisées au Royaume-Uni. Une conséquence probable peut être la relocalisation de ces usines sur le continent et donc au final une perte pour l'économie britannique en termes d'emplois et de recettes fiscales notamment, mais un gain pour les économies de l'UE-27.

Les pertes pour le Royaume-Uni pourraient être très élevées étant donné le degré d'intégration déjà élevée entre l'économie britannique et l'UE-27. En effet, les exportations vers l'UE représentent 14 % du PIB et 90 % de la valeur ajoutée de l'industrie du Royaume-Uni. La valeur ajoutée réalisée au Royaume-Uni représentant 40 % des exportations brutes du Royaume-Uni vers l'UE (Artus 2019), les exportations vers l'UE concernent plus du tiers des emplois dans l'industrie manufacturière, soit 925 000 emplois¹¹. Cela dit, les effets négatifs sur la croissance des pays membres de l'UE-27 ayant des échanges intenses avec le Royaume-Uni pourraient être non-négligeables.

Les études existantes considèrent souvent plusieurs scénarios, dont le scénario pessimiste part de l'hypothèse que le Royaume-Uni ne fait plus partie du marché unique européen et les règles de l'OMC s'appliquent sur les échanges commerciaux entre ce pays et l'UE-27, et le scénario optimiste prévoit que le Royaume-Uni parvient à négocier un meilleur accord qui lui permet d'entrer dans l'EEE.

En prenant en compte des effets à court terme du Brexit sur les échanges commerciaux, Dhingra et al. (2016) et Dhingra et al. (2017) montrent que les ménages pourraient perdre en moyenne dans le cas d'un *soft* Brexit 1,3 % de leur revenu annuel soit 850 £ par an ou dans le cas d'un *hard* Brexit (ou sortie sans accord), jusqu'à 2,6 % soit 1700 £ par an. La diminution du PIB pour le Royaume-Uni serait de 26 à 55 milliards de £ (du scénario le plus optimiste au plus pessimiste), ce qui représente environ deux fois la perte pour l'UE-27 soit une réduction du PIB entre 12 à 28 milliards de £ dans le court terme.

Sur le long terme, l'impact du Brexit doit non seulement inclure les effets liés aux échanges

¹¹ Artus (2019) et son entretien vidéo de 2017 (op. cit.).

commerciaux mais aussi les effets dynamiques liés à la productivité, aux investissements directs étrangers et aux activités d'innovation. Ainsi, les pertes du PIB potentiel pourraient se situer entre 6,3 % et 9,5 % du PIB annuel (soit £4,200 à £6,400 par ménage par an) d'après Dhingra et al. (2016) et Dhingra et al. (2017)¹². La perte pour l'UE-27 serait beaucoup moins importante. Si l'UE et le Royaume-Uni adoptent par défaut les règles de l'OMC, la baisse du PIB de l'UE serait de 1,5 % à long terme contre 0,8 % en cas de formation d'une zone de libre-échange, voire insignifiante si le Royaume-Uni entre dans l'EEE (Chen et al. 2018).

Quelques implications du Brexit pour l'intégration européenne

Les résultats des négociations du Brexit montrent qu'il ne peut se faire sans que le Royaume-Uni subisse des coûts budgétaires importants. Le Royaume-Uni doit s'engager à payer un montant total de 35 à 39 milliards de livres sterling (39 à 44 milliards d'euros) selon les relations commerciales futures pour honorer ses engagements passés. Ces coûts sont néanmoins négligeables si on les compare aux coûts économiques estimés mentionnés ci-dessus que l'économie du Royaume-Uni doit subir à court terme et à long terme. Les premiers effets négatifs sur le pouvoir d'achat des ménages et la croissance sont déjà visibles. Par ailleurs, les difficultés rencontrées par les politiques britanniques pour trouver un consensus sur la direction à prendre après le Brexit ne peuvent que renforcer l'incertitude pour les agents économiques, aggravant ainsi la situation macroéconomique. Il est très probable

¹² Sur les estimations des pertes de long terme, les analyses dynamiques divergent très sensiblement. Le tableau 6.D du rapport « *EU Exit Long-term economic analysis* » présenté par la première ministre britannique Theresa May au parlement en novembre 2018 a récapitulé les résultats d'analyses de CPB NL, GED, FMI, OCDE, Rabobank, Rand et Université de Bonn. Excluant les estimations de la Rabobank, les pertes vont de 4,6 % à 8,7 % du PIB en cas de « *no deal* », de 2 % à 5,9 % en cas de formation d'une zone de libre-échange. Les estimations de perte faites par Rabobank sont de 18 % et 12,5 % pour ces deux scénarios respectivement. Seule la Rabobank a estimé la perte, qui serait de 10 %, en cas d'entrée du Royaume-Uni dans l'EEE. Tetlow et Stojanovic (2018) ont revu un échantillon plus large d'études, qui inclut des études beaucoup plus optimistes dont celle de l'EFT (*Economists for Free Trade*) qui estime qu'un Brexit associé avec un libre-échange unilatéral procure un gain annuel de 4 % du PIB dans 15 ans. Voir aussi Mathieu et Sterdyniak (2019).

que l'expérience du Brexit renforce la stabilité de l'UE vu les difficultés pour sortir de l'UE et les coûts immédiats et à long terme pour l'économie nationale d'une telle sortie. Notons que dans un monde où les économies d'échelle et de réseau sont de plus en plus importantes, un grand marché unique présente beaucoup d'avantages pour stimuler l'émergence des grandes firmes et la croissance potentielle.

Signalons aussi deux points qui n'ont guère été évoqués dans la négociation du Brexit mais peuvent avoir des implications pour l'intégration européenne dans le futur.

Le partenariat privilégié sous forme de « *backstop* » ou filet de sécurité pourrait servir de modèle pour les relations avec d'autres pays non membres. L'UE a signé de nombreux accords en vue d'une plus forte intégration économique avec ses voisins, les pays de l'EEE (Norvège, Islande, Lichtenstein), ou encore avec la Suisse, l'Ukraine, la Géorgie et la Moldavie. Cinq pays sont candidats à l'entrée dans l'UE (Albanie, Monténégro, Serbie, Kosovo et Macédoine du Nord). Ne pourrait-on formaliser ce type de partenariat privilégié dans un troisième cercle autour de l'UE ?

L'engagement de pratiquer une concurrence loyale demandée au Royaume-Uni n'impose-t-il pas une certaine harmonisation fiscale dans l'UE-27, en particulier quant aux taux et aux modalités de l'impôt sur les sociétés (Mathieu et Sterdyniak 2019) ? On voit mal comment l'UE-27 pourrait reprocher au Royaume-Uni de pratiquer une concurrence déloyale quand elle tolère les pratiques fiscales de l'Irlande, des Pays-Bas ou du Luxembourg. De même, l'insistance sur les dispositifs pour empêcher le Royaume-Uni de pratiquer une concurrence fiscale et sociale déloyale contraste avec le laxisme de l'UE tant dans ses relations avec des pays tiers que dans le contrôle des politiques de dévaluation interne de certains pays membres (Allemagne, par exemple)¹³.

Conclusion

Trois ans après le vote en faveur du Brexit, le choix de la voie de sortie reste toujours difficile

¹³ La dévaluation interne consiste à restaurer la compétitivité de l'économie nationale en réduisant les coûts de travail incluant les salaires et les coûts indirects pour les employeurs. Elle peut se faire via une hausse plus modérée de ces coûts en termes nominaux par rapport aux autres pays voire même une baisse des coûts de travail en termes nominaux.

pour le peuple et les responsables politiques du Royaume-Uni. Il y a maintenant un fort risque que le Brexit se fasse sans accord. Cet article, en analysant les causes du Brexit et ses effets économiques à court terme et à long terme, montre que le fondement théorique justifiant la sortie du Royaume-Uni de l'UE est fragile et que ses conséquences économiques sont généralement assez négatives dans les scénarios relativement optimistes et même potentiellement catastrophiques dans le pire scénario pour l'économie britannique. L'analyse économique suggère ainsi que les responsables politiques britanniques devraient reconsidérer sérieusement l'option que le référendum britannique du 22 juin 2016 a rejeté, à savoir celle de rester un pays membre de l'UE¹⁴, ou pencher vers un Brexit adouci consistant à adhérer à l'Espace économique européen qui est proche de l'union économique mais laisse plus de liberté en matière de politiques économiques et commerciales.

Références bibliographiques

Arnorsson, A., et Zoega, G. (2018). « On the causes of Brexit », *European Journal of Political Economy* 55, 301-323.

¹⁴ Une organisation britannique nommée « *People's Vote* » milite, avec de plus en plus de soutiens, pour un nouveau vote pour ou contre le Brexit. Bien qu'un second référendum n'a que peu de chance de se produire, il reste juridiquement possible et légale à condition que la majorité des députés du Parlement britannique le votent.

- Artus, P. (2019). « Jamais de Brexit ? », *Flash Economie* 17 avril 2019 – 487, Natixis.
- Chen, J., Ebeke, C., Lin, L., Qu, H., et Siminitz, J. (2018). « The Long-Term Impact of Brexit on the European Union », *IMF Blog*, publié le 10 août 2018.
- Dhingra, S., Ottaviano, G. I., Sampson, T., & Reenen, J. V. (2016). « The consequences of Brexit for UK trade and living standards », LSE Research Online Documents on Economics 66144, London School of Economics and Political Science, LSE Library.
- Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Pessoa, J.P., Sampson, T., et Van Reenen, J. (2017). « The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects », *Economic Policy* 32, 651-705.
- Hantzsche, A., et Young, G. (2019). « Prospects for the UK Economy », *National Institute Economic Review* 248 (1), F4-F33.
- Mathieu, C., et Sterdyniak, H. (2019). « Brexit : une sortie impossible ? », dans *L'économie européenne 2019* (2019), Chapitre VI, 60-74, OFCE.
- McHale, J. V. (2018). « The NHS and pharmaceuticals », dans A. Menon (Ed.), *Cost of No Deal revisited. The UK in a Changing Europe*.
- Sampson T. (2017). « Brexit: The Economics of International Disintegration », *Journal of Economic Perspectives* 31(4), 163–184.
- Tetlow, G., et Stojanovic, A. (2018). *Understanding the economic impact of Brexit*, Institute for Government.