

A La Une | International

Brexit, une victoire à la Pyrus pour Boris Johnson ?

10/01/2021 04:52

Les premiers jours du **Brexit** semblent donner raison aux Anglais, tout apparaît fonctionner correctement : aucun bouchon de camions à Douvres. Sans doute mangent-ils leur pain blanc car c'est la période de l'année où le trafic routier est la plus faible entre le continent et l'île de Bretagne. Toutefois, les premières conséquences l'accord se font déjà sentir et l'opinion anglaise commence à s'interroger sur la vraie nature de la victoire diplomatique revendiquée publiquement par le premier ministre.

Les premiers à pousser un cri d'alarme ce sont les producteurs de fruits de mer et les pêcheurs de langoustines d'Écosse. Leurs camions ont été bloqués au départ car ils ne disposaient pas des documents sanitaires désormais indispensables pour entrer sur le continent européen. Or, chaque heure perdue entraîne une baisse du prix sur le marché de Rungis où les produits frais étaient normalement livrés en moins de vingt-quatre heures.

Puis les mareyeurs de Cornouailles ont découvert que dorénavant les envois doivent être accompagnés de certificats d'origine par espèce. Facile à faire quand un poids lourd complet contient trente tonnes de saumon d'élevage en provenance d'une seule ferme. Impossible à faire quand la pêche concerne différents types de poisson débarqués d'une flottille de navires côtiers.

Une autre pénible surprise, à partir du premier janvier, les pêcheurs britanniques perdent les accès aux eaux norvégiennes et à celles des îles Féroé dont elles profitaient grâce aux accords entre l'Union et ces pays. Tout ce qui reste de la grande pêche britannique est à quai.

Enfin, les petits malins du net qui proposent aux Européens des biens usinés à bas coût en provenance d'Asie ont découvert que désormais, grâce à la clause des règles d'origine qui exige que les produits bénéficiant de l'absence de droits de douane soient fabriqués à plus de 50 % au Royaume Uni, leurs clients continentaux vont devoir payer des droits de douane.

Ainsi, une chaussure importée de Chine par un détaillant flamand et revendue sur le marché européen à partir de son entrepôt d'Anvers ne paye aucun droit de douane à son arrivée dans l'UE. En revanche, la même paire, entrant au Royaume-Uni sans droits de douane et expédiée à un consommateur dans l'EU se voit facturer par le transporteur un droit de douane et la TVA sans compter les frais de dossier.

The Guardian cite le cas de Thom Basely qui habite à Marseille et qui a acquis en ligne au Royaume-Uni des étagères pour sa salle de bains. À son dû de 47 € se sont ajoutés des frais et des droits de douane pour plus de 30 €. Un Allemand de Francfort devra payer 102 € de frais pour un achat de vêtements de sport.

Prenons l'exemple de la chaîne de magasins d'habillement **New Look** qui exploite en Irlande vingt-sept points de vente approvisionnés depuis le Royaume-Uni. Il ne peut plus livrer ces magasins sans examiner article par article quel est le pourcentage de production réelle au Royaume-Uni. Un vêtement dont le tissu est d'origine asiatique mais qui a été teint, coupé et cousu à Manchester se qualifie pour la franchise douanière, mais pas une chemise arrivée toute faite du Pakistan ou des draps de bain en coton d'Inde.

Les grandes entreprises ont anticipé ces obstacles et mis sur pied des centres de distribution réservés à l'Union européenne et qui importent directement d'Asie leurs marchandises. En revanche, les petites

sociétés ne sont pas en mesure de le faire et se heurtent à une barrière non tarifaire redoutable pour commercer avec l'Union.

Pour compliquer les choses, il est désormais impossible à un Anglais de répondre à une commande en simplement chargeant une palette dans un camion pour l'envoyer au client. Chaque exportateur britannique doit disposer d'un référent européen qui lui sert de garant responsable légalement des produits importés.

Comment expliquer ce fiasco ?

Jonathan Powell, haut fonctionnaire anglais chargé durant plusieurs années de difficiles négociations diplomatiques a résumé en cinq points les raisons de cet échec dans un article publié par le site Politico.

En premier, les Anglais ont surestimé leurs atouts. Partant du principe qu'ils sont un marché important pour les industriels continentaux, ils ont pensé que les Européens allaient tout faire pour préserver leur accès au marché britannique.

Ensuite, les Anglais pour des raisons de politique intérieure ont mis en route le processus de séparation en actionnant l'article 50 avant de s'être accordés sur une position commune. Ce qui a conduit les insulaires à négocier entre eux durant deux ans avant de présenter une position commune face à l'équipe de Michel Barnier.

Troisièmement, toujours pour des raisons de politique intérieure, les négociateurs britanniques ont toujours privilégié le principe de souveraineté nationale sur les intérêts économiques. Ils se sont battus bec et ongles pour préserver le droit théorique de prendre des décisions qu'ils n'avaient aucunement l'intention de prendre comme, par exemple, subventionner des industries ou abaisser les critères de protection de l'environnement.

Arancha Gonzales Laya, le ministre espagnol des Relations extérieures a déclaré : « *j'ai beaucoup d'expérience dans les négociations commerciales internationales. Elles ont pour but de mettre en musique l'interdépendance.* », pas la souveraineté.

Focalisés sur l'objectif de récupérer le contrôle de leurs eaux territoriales, les Anglais se sont arcboutés sur une industrie qui ne représente que 0,1 % de l'économie tout en acceptant que les services, qui représentent 80 % de cette économie soient exclus du traité.

Ainsi, un constructeur britannique peut exporter sans droits des ascenseurs ou des moteurs d'avion sur le continent, mais ne peut assurer en direct les services entretien qui lui assurent le gros de son bénéfice.

En quatrième lieu, en prenant des mesures unilatérales qui contrevenaient au protocole sur l'Irlande du nord, le gouvernement britannique a cassé la confiance qui est nécessaire dans les négociations.

Enfin, les Anglais sont partis à la bataille non seulement sans position commune, mais sans stratégie à long terme pour envisager leurs futures relations avec l'Union européenne.

Les Anglais vont bien entendu rebondir. Cette grande nation commerçante a toujours su s'adapter à un environnement changeant. Toutefois, ils auront du mal à trouver un accord commercial aussi avantageux

que leur appartenance à l'Union européenne et la période de transition risque d'être longue, notamment pour l'industrie des services.

Trystan Mordrel

https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/draft_eu-uk_trade_and_cooperation_agreement.pdf

<https://www.politico.eu/article/5-reasons-uk-failed-brexit-talks/>

Crédit photo : DR

[cc] Breizh-info.com, 2021, dépêches libres de copie et de diffusion sous réserve de mention et de lien vers la source d'origine
