

# Brexit – the Voices of European Business



## Brexit – les voix des entreprises européennes

### Dans l'intérêt commun : perspectives commerciales sur les priorités pour un Brexit garantissant la prospérité en Europe

#### Avant-propos

Par David Thomas MBE, Président Exécutif, COBCOE

*COBCOE a réalisé cette étude paneuropéenne unique pour permettre aux entreprises de toutes tailles de s'exprimer et d'être écoutées. L'objectif de cette étude est de fournir aux gouvernements nationaux, aux représentants officiels de l'UE et aux négociateurs de nouvelles informations sur les réalités des relations commerciales complexes qui sous-tendent l'économie européenne.*

*De nombreuses entreprises en Europe sont aujourd'hui confrontées à des difficultés sans précédent qui sont soulignées dans ce rapport. Les conclusions de cette étude donnent l'opportunité à l'UE et au Royaume-Uni de créer une future relation qui protège non seulement les intérêts communs des entreprises de la région, mais garantit également une prospérité continue pour l'ensemble de l'Europe.*

#### Synthèse

##### L'étude

Le format de l'étude a été établi en combinant une étude comparative initiale et une série de 27 tables rondes dans 18 pays de l'UE27. Les participants se sont préparés aux tables rondes conformément à un dossier d'information standard concernant le processus, et les tables rondes ont été facilitées et rapportées sur la base d'une structure standard. Par conséquent, même si elle est de nature qualitative, la structure du processus de table ronde a permis de réaliser une analyse dans un secteur et une zone géographique afin de faire ressortir les questions principales par pays, par secteur et par entreprise en utilisant un exercice de mise en correspondance des données à cinq dimensions permettant d'analyser les thèmes et les préoccupations à mesure qu'ils se présentent.

Les données collectées étaient considérables et, par exemple, aux fins de ce rapport, nous avons présenté les thèmes clés qui ont émergé, également mis en valeur par une étude de cas complexe et

une série d'exemples mentionnés dans le rapport. Ce travail s'est également appuyé sur un sondage en ligne dans le cadre duquel nous avons testé certains des thèmes émergents.

## **L'analyse**

L'étude révèle l'image d'une économie transnationale hautement intégrée dans laquelle les entreprises (même celles desservant une clientèle essentiellement nationale) travaillent par-delà les frontières pour obtenir les talents, les pièces et les finances dont elles ont besoin. Le Royaume-Uni constitue un lien au sein de cette chaîne commerciale, mais représente également souvent un tremplin pour réussir, en fournissant un accès à l'innovation, aux marchés et au capital bien au-delà de ses propres côtes.

La nature hautement interdépendante et interconnectée des marchés européens est une grande réussite de l'économie moderne, et favorise la prospérité et l'emploi pour des millions de personnes. Cette réussite ne doit pas être considérée comme acquise ; elle dépend d'un commerce sans heurts qui sera rendu possible par l'intégration économique européenne. Le fait d'isoler le Royaume-Uni du marché européen – en introduisant des obstacles tarifaires, frontaliers et réglementaires – met en péril la compétitivité des entreprises en Europe.

Les entreprises européennes attachent de la valeur au Royaume-Uni qui représente pour elles une partie importante de l'économie européenne. Il est admiré pour la liquidité et la profondeur de ses marchés financiers, la force et l'ouverture de son infrastructure réglementaire et la qualité de ses capacités en recherche et développement. De nombreuses entreprises considèrent que le Royaume-Uni a une importance durable pour la prospérité continue de l'Europe dans son ensemble, à la fois en tant que passerelle pour les investissements internationaux et tremplin pour accéder aux marchés mondiaux. Les entreprises leaders sont bien définies ; la collaboration continue ne doit pas être sacrifiée.

De nombreuses entreprises leaders européennes prévoient que le Royaume-Uni restera important pour le commerce et les finances au niveau européen, et qu'il est peu probable que son rôle central dans la réussite de l'économie européenne soit entièrement remplacé par d'autres capitaux européens dans un avenir proche. Par conséquent, les entreprises européennes considèrent que l'atténuation des perturbations dues au Brexit est la priorité essentielle des entreprises pour les gouvernements. Les obstacles non tarifaires, tels que l'impact pratique des contrôles aux frontières et de la divergence réglementaire, ont été soulignés comme étant les préoccupations principales. La participation continue du Royaume-Uni aux marchés, aux projets et aux organisations de l'UE est essentielle pour préserver la compétitivité de l'UE dans son ensemble.

Dans l'immédiat, l'incertitude est à l'ordre du jour. Les preuves indiquent que l'incertitude concernant les processus et les résultats, associée à des périodes de changement potentiellement très courtes, a déjà un impact sur les investissements et les décisions commerciales qui auront une incidence à moyen terme.

L'incertitude concernant l'avenir affecte déjà les entreprises européennes et leurs prises de décisions à l'heure actuelle. Les preuves recueillies semblent indiquer des retards généralisés concernant les décisions d'investissement, étant donné que la direction reste prudente face aux engagements susceptibles de s'avérer par la suite prématurés, inutiles ou inappropriés. La gestion du risque lié aux incertitudes ralentit également la productivité, et les délais de gestion et les ressources sont détournés. Les entreprises ont besoin de prévisibilité pour planifier, même si cette prévisibilité concerne la période intermédiaire entre la destination actuelle et la future destination. Sans prévisibilité le plus tôt possible,

les entreprises risquent de devoir mettre en œuvre des mesures d'urgence pour les pires scénarios qui ne devraient pas être utiles et entraîneraient des coûts et une inefficacité qui pourraient être évités.

Le message cohérent et catégorique résultant de nos tables rondes était que les entreprises leaders ont hâte de recevoir des signaux clairs et sans équivoque de la part du Royaume-Uni et l'UE dès que possible afin de pouvoir planifier efficacement. Les participants ont reconnu que le fait de parvenir à un accord de fond concernant les principaux enjeux des négociations allait prendre du temps ; ils ne s'attendent pas à avoir une vision complète de la future relation avant plusieurs années. Cela a incité les entreprises à cibler le besoin des parties en négociation d'indiquer de manière fiable qu'elles fourniraient aux entreprises une continuité suffisante alors que les détails d'une future relation pouvaient faire l'objet d'un débat.

Un dernier thème abordé dans le cadre de nos discussions en Europe était le souhait que l'avancement de la politique plus large, notamment concernant des questions telles que le développement de l'économie numérique, ne soit pas entravé par l'attention excessive portée au Brexit. Pour maintenir la compétitivité mondiale de l'Europe, le développement réglementaire doit suivre le rythme des avancées technologiques. À cet égard, les participants ont particulièrement déploré la perte du gouvernement britannique en tant que force favorable aux entreprises en faisant avancer les réformes dans l'UE.

Les conclusions de ce rapport prouvent que les entreprises européennes estiment que l'UE et les gouvernements européens n'écoutent pas leurs préoccupations. Le processus de négociations à ce jour, l'approche apparente du « jeu à somme nulle » adoptée par les parties aux négociations, et les risques et incertitudes en découlant auxquels les entreprises sont aujourd'hui confrontées en Europe affaiblissent la productivité et la compétitivité économiques continues en Europe. Un mauvais accord est un mauvais accord pour tout le monde et, par conséquent, doit être évité à tout prix.

## **Analyse des principaux résultats**

Les réactions découlant des discussions lors des tables rondes livrent un message clair stipulant que la mise en œuvre d'un Brexit réussi dans l'intérêt commun à une importance centrale pour les entreprises en Europe. Peu de preuves indiquent que les entreprises européennes estiment que le Brexit constitue une opportunité de détourner les investissements ou les activités du Royaume-Uni. L'étude révèle l'image d'une économie transnationale hautement intégrée dans laquelle les entreprises (même celles desservant une clientèle essentiellement nationale) travaillent par-delà les frontières pour obtenir les talents, les pièces et les finances dont elles ont besoin. Le Royaume-Uni constitue un lien au sein de cette chaîne commerciale, mais représente également souvent un tremplin pour réussir, en fournissant un accès à l'innovation, aux marchés et au capital bien au-delà de ses propres côtes.

De nombreuses entreprises leaders européennes prévoient que le Royaume-Uni restera une passerelle essentielle pour le commerce et les finances au niveau européen, et qu'il est peu probable que son rôle central dans la réussite de l'économie européenne soit entièrement remplacé par d'autres capitaux européens dans un avenir proche. Par conséquent, les entreprises européennes considèrent que l'atténuation des perturbations dues au Brexit est la priorité essentielle des entreprises pour les gouvernements. Les obstacles non tarifaires, tels que l'impact pratique des contrôles aux frontières et de la divergence réglementaire, ont été soulignés comme étant les préoccupations principales. La

participation continue du Royaume-Uni aux marchés, aux projets et aux organisations de l'UE est essentielle pour préserver la compétitivité de l'UE dans son ensemble.

Dans l'immédiat, l'incertitude est à l'ordre du jour. Les preuves indiquent que l'incertitude concernant les processus et les résultats, associée à des périodes de changement potentiellement très courtes, a déjà un impact sur les investissements et les décisions commerciales qui auront une incidence à moyen terme.

Le reste de cette section examine de façon plus détaillée ces trois thèmes clés :

1. le rôle du Royaume-Uni en tant que tremplin mondial pour l'Europe
2. les obstacles au commerce : maintenir une économie sans heurts en Europe
3. l'atténuation des incertitudes et des perturbations du processus du Brexit

### **1) Le rôle du Royaume-Uni en tant que tremplin mondial pour l'Europe**

***Les entreprises européennes attachent de la valeur au Royaume-Uni qui représente pour elles une partie importante de l'économie européenne. Il est admiré pour la liquidité et la profondeur de ses marchés financiers, la force et l'ouverture de son infrastructure réglementaire et la qualité de ses capacités en recherche et développement (R&D). De nombreuses entreprises considèrent que le Royaume-Uni a une importance durable pour la prospérité continue de l'Europe dans son ensemble, à la fois en tant que passerelle pour les investissements internationaux et tremplin pour accéder aux marchés mondiaux. Les entreprises leaders sont bien définies : la collaboration continue ne doit pas être sacrifiée.***

Même s'il y a pu y avoir des manœuvres de positionnement entre des politiciens concernant la délocalisation d'agences européennes à partir du Royaume-Uni et certains efforts médiatisés visant à inciter les entreprises à se délocaliser, peu d'éléments attestent que les entreprises leaders européennes constatent une reprise importante du transfert de l'activité commerciale du Royaume-Uni vers le Continent. Deux thèmes principaux émergent : premièrement, le rôle important que joue le Royaume-Uni en tant que tremplin européen, en donnant l'accès au capital, au talent et à l'innovation ; et, deuxièmement, un niveau de scepticisme quant au fait que cela pourrait facilement être répliqué.

Les entreprises leaders ont mentionné plusieurs caractéristiques qui font du Royaume-Uni, y compris sans s'y limiter la Ville de Londres, un actif européen essentiel pour les entreprises. Ces caractéristiques incluent :

- l'écosystème financier développé dans la Ville de Londres, et l'accumulation des talents s'y rapportant
- les avantages puissants de l'anglais et du droit anglais en tant que langue internationale des affaires, ce qui facilite l'accès aux capitaux et aux échanges commerciaux provenant du monde entier
- la capacité de R&D bien établie au Royaume-Uni dans les secteurs clés, tels que les sciences de la vie, la technologie et les services financiers

Ces caractéristiques font du Royaume-Uni une passerelle d'investissement international en Europe et de commerce avec l'Europe, et un tremplin permettant aux entreprises européennes d'accéder aux

marchés mondiaux. Un participant a déclaré : « Le Royaume-Uni est l'une des économies les plus innovantes et ouvertes au monde, et il est essentiel pour les entreprises européennes travaillant au Royaume-Uni qu'il soit toujours facile de faire des affaires, qu'elle reste la capitale et le centre financier de l'Europe, et qu'il soit facile d'y accéder, d'y vivre ou d'y travailler. »

### Un écosystème financier de catégorie mondiale pour l'Europe

De nombreuses entreprises européennes dépendent actuellement de la capacité du centre de services financiers du Royaume-Uni à fournir le capital et les services leur permettant de se développer et d'investir. Par exemple, un fabricant slovène a mentionné le flux de capitaux entre le Royaume-Uni et la Slovaquie, qui finançait le développement de leur usine.

De nombreuses actions de sociétés européennes sont négociées à Londres. Le Royaume-Uni représente environ la moitié de l'activité mondiale dans les dérivés de taux d'intérêt et plus d'un tiers de l'activité mondiale en contrats sur dérivés de change. Une grande partie de son activité est menée en euros et la position dominante de la ville dans les opérations libellées en euros est encore plus flagrante — ce qui représente près d'1 trillion € par an de contrats nominaux rien que pour les dérivés de taux d'intérêt en euros (près de trois fois le volume des opérations dans tout le reste de l'Europe).<sup>26</sup>

Même si la perte du « passporting » risque d'entraîner une délocalisation de cette capacité en Europe, on craint qu'il y ait une dissipation qui réduise l'accès global au capital et à la liquidité. Aucun des participants aux tables rondes n'estimait que la Ville de Londres puisse être remplacée par une autre ville d'Europe en tant que leader mondial des services financiers, et plusieurs ont déclaré craindre que les seuls gagnants soient New York et Tokyo. On considère que les services financiers sont susceptibles de rester à Londres en raison de son infrastructure mature et sécurisée et de son environnement réglementaire, et parce qu'elle fonctionne dans une langue utilisée par la majorité des participants aux marchés mondiaux.

La concentration de l'activité des services financiers au Royaume-Uni est également reflétée dans son innovation, en fournissant des produits et des services, y compris ceux sur le marché de l'assurance, qui ne sont pas disponibles ailleurs.

### Innovation européenne

L'innovation était un thème central de nombreuses entreprises leaders européennes, qui ont mentionné la capacité de R&D du Royaume-Uni dans des secteurs allant des sciences de la vie aux logiciels, et sa contribution à l'avancement d'une réforme réglementaire soutenant l'innovation.

Comme l'a constaté un leader commercial, « la recherche et le développement se font au niveau mondial et s'appuient sur les citoyens européens ». Le Royaume-Uni joue un rôle majeur, notamment à Cambridge et à Oxford. Les participants irlandais ont constaté qu'entre 2004 et 2015, 16 555 documents de recherche avaient été coécrits par des universitaires issus du Royaume-Uni et d'Irlande et que les collaborations avec le Royaume-Uni étaient essentielles pour de nombreux projets d'étude en cours. Le Royaume-Uni est le partenaire de recherche le plus important de l'Irlande dans le cadre d'Horizon 2020 (un programme européen de financement de recherche) et 13,4 % de tous les projets remportés comprennent au moins un partenaire basé au Royaume-Uni. Ces collaborations ont généré plus de 125

millions € de financement pour les participants irlandais et plus de 230 millions € pour les participants britanniques. Étant donné que le financement par l'UE requiert en général au moins 50 % de participation de l'UE au projet, l'implication du Royaume-Uni risque d'être menacée à l'avenir, avec une sous-utilisation importante de la capacité et de l'expertise. Même si, à l'avenir, le financement de la recherche peut être détourné vers d'autres pays de l'UE, on craint de perdre les connaissances existantes et les avantages liés à la collaboration : « Si le Royaume-Uni est tenu à l'écart des programmes de financement, cela sera considéré comme une grande perte pour l'Europe » a déclaré un participant.

Il ne s'agit pas d'une question académique. Une entreprise allemande, qui a basé l'ensemble de son activité de R&D au Royaume-Uni, a décrit l'interruption de sa capacité à mener son activité en collaboration plus en tant que préoccupation fondamentale pour son modèle commercial qu'en tant qu'obstacles commerciaux.

Certains participants dans le secteur des sciences de la vie se sont demandé si la réalisation d'essais cliniques (dont la majeure partie sont réalisés au Royaume-Uni) serait déplacée dans des pays de l'UE27 ou dans des lieux bien établis hors de l'Europe, tels que Singapour, le Japon ou les États-Unis. Ces pays disposent déjà d'installations modernes disposant de ressources considérables et de viviers de talents, et les entreprises pharmaceutiques ciblent généralement leur activité dans une ou deux installations à travers le monde.

Les participants du secteur technique se souciaient notamment du risque de dissolution de la communauté technique bien installée au Royaume-Uni, qui s'est établie en tant que plate-forme internationale d'innovation technologique et environnement de soutien pour les start-ups.

De nombreuses entreprises ont également souligné l'importance de continuer la transformation numérique et technologique dans l'UE. « La réglementation est lente, alors que le développement technologique est bien plus rapide. » Au cours des cinq prochaines années, la compétitivité européenne dépend de la capacité des marchés et des régulateurs européens à s'adapter rapidement. Le Royaume-Uni est considéré en tant que leader dans de nombreux domaines de réglementation et la perte potentielle de cette expertise et de cet enthousiasme est considérée en tant que risque important par les entreprises technologiques européennes desservant de nombreux secteurs – tout comme le risque que la future réglementation dans ces domaines et la stratégie numérique puissent être retardées par les négociations du Brexit. De même, dans le secteur des sciences de la vie, les participants ont souligné la contribution de la MHRA et d'autres organes britanniques à l'environnement réglementaire européen.

Le message des entreprises européennes est clair : la collaboration et la poursuite des efforts visant à soutenir l'innovation sont essentielles pour la compétitivité européenne et ne doivent pas être sacrifiées.

## **2) Obstacles au commerce : maintenir une économie sans heurts en Europe**

***La nature hautement interdépendante et interconnectée des marchés européens est une grande réussite de l'économie moderne, et favorise la prospérité et l'emploi pour des millions de personnes. Cette réussite ne doit pas être considérée comme acquise ; elle dépend d'un commerce sans heurts qui sera rendu possible par l'intégration économique européenne. Le fait d'isoler le Royaume-Uni du***

***marché européen – en introduisant des obstacles tarifaires, frontaliers et réglementaires – met en péril la compétitivité des entreprises en Europe.***

La grande majorité des entreprises européennes ayant participé à notre étude ont identifié l'introduction d'obstacles supplémentaires au commerce entre le Royaume-Uni et le reste de l'UE en tant qu'impact potentiel le plus préoccupant du Brexit sur la productivité des entreprises européennes et la compétitivité à long terme.

L'Europe est l'une des régions économiques les plus hautement intégrées et interdépendantes au monde. Les entreprises sont en mesure de répartir leurs opérations, d'obtenir des composants et d'acheter des services d'aide aux achats en fonction de leurs besoins, en répercutant les économies en termes de coûts et d'efficacité sur les clients. L'absence prolongée d'inefficités le long des frontières nationales a favorisé un marché sur lequel des réseaux de chaînes d'approvisionnement internationales sophistiquées peuvent prospérer. Nos données sont remplies d'exemples d'entreprises véritablement paneuropéennes qui fonctionnent de façon harmonieuse tout en couvrant plusieurs juridictions. Par conséquent, il est rarement imaginable de considérer les entreprises européennes en termes nationaux, même lorsque ces entreprises répondent aux besoins de clients essentiellement nationaux.

Le retrait du Royaume-Uni de l'UE n'est pas une menace existentielle pour le développement économique continu dans le reste de l'Europe. Mais il pourrait nuire considérablement aux progrès réalisés au cours des dernières décennies avec l'introduction d'obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce. Même si les droits de douane imposent un coût supplémentaire sur le commerce transfrontalier, ils peuvent souvent être comptabilisés dans le coût de vente, même si cela a des répercussions sur la compétitivité et la future restructuration éventuelle de la chaîne d'approvisionnement. Ce sont souvent les obstacles non tarifaires, qu'il s'agisse de retards lors du passage aux frontières, de non-reconnaissance des normes applicables aux produits ou de licences pour fonctionner dans les destinations d'exportation, ou autre, qui peuvent avoir un impact plus fondamental sur le fonctionnement des entreprises. Les participants ont clairement indiqué que c'était l'introduction potentielle d'obstacles non tarifaires après le Brexit qui risquait d'avoir l'impact le plus défavorable sur leurs chaînes d'approvisionnement et leurs opérations.

Les commentaires ciblaient trois domaines spécifiques dans lesquels l'introduction d'autres obstacles au commerce serait néfaste :

1. les droits de douane et les douanes
2. les divergences réglementaires
3. les employés

*Les droits de douane et les douanes*

L'introduction potentielle de procédures de droits de douane entre le Royaume-Uni et ses voisins les plus proches entraînera une augmentation du coût du commerce transfrontalier (estimé à 100 € par trajet par une société de logistique irlandaise) mais aura également un impact pratique considérable en termes de formalités administratives, de vérifications et, par conséquent, de délais.

Même si certaines entreprises ont déclaré qu'elles prévoyaient simplement de répercuter les coûts supplémentaires sur les consommateurs en cas d'introduction de droits de douane, un léger fardeau administratif risque à lui seul d'entraîner de longues files d'attente au passage des frontières. Cela pourrait anéantir le modèle « juste à temps » et les procédures des chaînes d'approvisionnement modernes qui requièrent des retards minimes ou aucun retard pour s'assurer que leurs produits puissent être transportés avec des coûts minimaux en termes de stockage et de gaspillage. Cela pose un problème, notamment dans certains secteurs où, par exemple, les marchandises sont périssables ou une livraison en temps voulu est essentielle (par exemple, le transport de « pièces d'urgence » entre les pays).

Une entreprise dans le secteur des sciences de la vie a fait part de ses inquiétudes concernant l'éventuelle introduction d'essais par lots des produits pharmaceutiques aux frontières alors que ces produits doivent être conservés à basse température lors du transport, ce qui leur coûte cher. Les produits provenant hors de l'UE nécessitent actuellement trois jours de test par lot. L'introduction d'une procédure similaire à la frontière entre l'UE et le Royaume-Uni pourrait entraîner des augmentations de prix importantes et le commerce des médicaments en faibles quantités risque de ne plus être rentable d'un point de vue économique. Ces processus pourraient également donner lieu à une restructuration majeure des opérations de fabrication dans le secteur voire même au retrait éventuel de ces médicaments du commerce.

De nombreuses entreprises ont également suggéré que l'introduction de nouvelles procédures douanières nécessiterait un investissement important dans des installations et des effectifs considérables de la part des gouvernements, notamment au Royaume-Uni et en Irlande. L'introduction et l'établissement de ces structures prendra également du temps, y compris une formation du personnel à ces nouveaux processus.

Une autre sujet préoccupant concernait les règles d'origine de l'UE. À l'heure actuelle, les produits dont une partie importante du processus de fabrication a lieu hors de l'UE sont soumis à des droits de douane lors de l'importation. Après le Brexit, les règles d'origine de l'UE risquent de s'appliquer aux produits fabriqués en Europe mais partiellement fabriqués au Royaume-Uni, alors que ce n'est pas le cas actuellement. Ainsi, ces produits ne seraient plus considérés en tant que produits de l'UE et, par conséquent, seraient soumis à des droits de douane supplémentaires. Les industries de l'aérospatial, de l'ingénierie, des sciences de la vie et de l'automobile, qui recourent/ont exposées notamment à la fabrication au Royaume-Uni, pourraient être particulièrement touchées.

Compte tenu de ses liens historiques, de son emplacement géographique et de son intégration économique au Royaume-Uni, la République d'Irlande sera particulièrement affectée par l'imposition de droits de douane et/ou de procédures douanières entre l'UE et le Royaume-Uni. L'intégration des chaînes d'approvisionnement à la frontière entre l'Irlande du Nord et la République d'Irlande est importante. Par exemple, tout le blé cultivé en République d'Irlande est traité en Irlande du Nord, 30 % du lait produit dans le Nord est traité dans le Sud et 40 % des poulets élevés dans le Sud sont traités dans le Nord. La capacité des entreprises de République d'Irlande à faire commerce avec le reste de l'UE pourrait également être affectée, étant donné que de nombreuses entreprises dépendent actuellement du Royaume-Uni en tant que « pont terrestre » avec le Continent. Le transport de marchandises vers les



Continent sans passer par le Royaume-Uni n'est généralement injustifiable d'un point de vue économique pour ces entreprises.

### Les divergences réglementaires

Un autre aspect important de l'intégration européenne concerne les règles et normes communes appliquées par l'ensemble des entreprises européennes et leur permettant de fonctionner dans l'ensemble de l'UE, sans avoir besoin de tenir compte de différentes exigences à chaque passage de frontière. Les entreprises européennes craignent donc que le Brexit entraîne une divergence de ces règles et normes entre le Royaume-Uni et l'UE et/ou que l'UE et/ou le Royaume-Uni ne considèrent plus que la conformité aux exigences réglementaires de l'autre soit suffisante pour négocier librement sur son propre territoire. Cela entraînerait une duplication inutile des normes réglementaires, dont l'application donnerait lieu à une augmentation des coûts, une inefficacité et une perte de compétitivité pour les entreprises européennes.

L'importance du risque de divergence réglementaire pour les entreprises se manifeste sous de nombreuses formes dans des secteurs variés. Cela reflète les opérations paneuropéennes et les chaînes d'approvisionnement de nombreuses entreprises au sens large et concerne : la manière dont elles répartissent leurs fonctions internes, les régions dans lesquelles elles peuvent acheter leurs composants, la manière dont elles obtiennent des licences pour fournir leurs services, le fait de savoir si leurs employés sont qualifiés pour travailler dans une juridiction spécifique, la disponibilité des finances pour leurs projets et, enfin, les marchés sur lesquels elle peuvent légalement vendre leurs produits à leurs clients.

L'harmonisation des normes relatives aux biens et aux services en Europe a permis à de nombreuses entreprises de développer leurs activités, de tirer parti de réserves plus importantes de talents et de ressources, et d'accéder à de nouveaux marchés. Par exemple :

- le marquage « CE » est reconnu en Europe, ce qui permet aux marchés de biens (y compris les composants de produits plus importants) de se développer, et d'accroître la concurrence et l'efficacité qui en résultent.
- Les entreprises européennes opérant dans des secteurs réglementés, tels que les services financiers, les assurances, l'aviation et les sciences de la vie, peuvent mener leurs activités n'importe où dans l'UE en s'appuyant sur la reconnaissance mutuelle de leur licence d'exploitation dans une juridiction.

Le Brexit pourrait entraîner une divergence de la réglementation britannique par rapport au reste de l'Europe, ce qui aurait un impact sur l'intégration des chaînes d'approvisionnement européennes. Certaines entreprises européennes perçoivent cette divergence comme une opportunité de tirer profit des activités se délocalisant sur le Continent. Toutefois, de nombreuses entreprises reconnaissent l'importance du Royaume-Uni pour l'Europe dans son ensemble, à la fois en tant que grand marché de consommation, mais aussi en tant que plate-forme pour les industries hautement sophistiquées de la fabrication (telles que l'aérospatial et les sciences de la vie) et des services (les services financiers et les assurances), dont elles dépendent.

Les entreprises européennes considèrent que le « passporting » continu des services financiers britanniques en Europe (et *vice versa*) est critique. Même si la perte du « passporting » aura sans aucun doute un impact important sur l'industrie des services financiers au Royaume-Uni, peu d'entreprises basées en Europe considèrent que Londres perdra sa place de marché de capitaux dominant en Europe en raison de son degré de liquidité et de son infrastructure de marché sécurisée. Par conséquent, les banques européennes pensent qu'elles devraient établir des filiales sous licence et réglementées au Royaume-Uni si elles souhaitent continuer à accéder au marché de Londres.

De nombreux consommateurs finaux des services financiers – les entreprises européennes – ont fait part d'une inquiétude commune concernant le coût et la disponibilité continue de capital en cas d'introduction d'obstacles limitant le niveau d'engagement du Royaume-Uni dans l'économie européenne. Par exemple, le secteur grec de la navigation consomme des quantités importantes de services financiers et d'autres services spécialisés fournis par la Ville de Londres et est très préoccupé par la disponibilité et les coûts de ces services. Le secteur des assurances dans plusieurs grands pays de l'UE27 a également remis en cause la capacité du secteur des assurances en Europe si la ville de Londres était exclue.

Dans l'économie moderne, les données – et notamment la manière dont elles sont stockées, traitées et gérées – sont un facteur important pour les futures perspectives de croissance économique européenne. Compte tenu de la nature intégrée de l'économie européenne, les entreprises capturent, vérifient, traitent et stockent régulièrement des données à travers des réseaux géographiquement dispersés, en fonction de l'efficacité des entreprises plutôt que des préoccupations réglementaires.

Cela s'est développé en partie en raison de l'environnement réglementaire hautement développé de l'UE, qui s'applique uniformément dans tous les États membres de l'UE. Toutefois, le fait que les données doivent être stockées dans un État membre de l'UE/EEE est essentielle dans le cadre de ce régime de réglementation. À l'heure actuelle, certains accords intra-groupe approuvés par les agences de l'UE qui, par exemple, garantissent la protection adéquate de la protection des données, peuvent permettre la détention de certaines données hors de l'UE.

Lorsque le Royaume-Uni se retirera de l'UE, les données détenues sur des serveurs au Royaume-Uni pourront d'un point de vue technique ne plus relever de ce processus, ce qui pourra potentiellement amener un grand nombre d'entreprises européennes à enfreindre leurs obligations réglementaires. Les participants à pratiquement toutes les tables rondes ont dit craindre que les données au Royaume-Uni doivent ainsi être déplacées. Cette question préoccupe surtout les grandes entreprises qui choisissent le Royaume-Uni en tant que juridiction de leur siège social, où un grand nombre de ces entreprises stockent leurs données.

De nombreuses autres entreprises possèdent des processeurs de données et des centres de protection des données et des informations au Royaume-Uni concernant les opérations menées ailleurs (et *vice versa*). Par exemple, une entreprise a expliqué que ses systèmes de facturation et de gestion des commandes étaient exécutés en Irlande alors que le paiement physique réel et la réception avaient lieu au Royaume-Uni par le biais d'un centre de service partagé, qui servait également de point de contact pour les clients de l'entreprise au niveau international. Une autre entreprise dans le secteur des sciences de la vie a expliqué que ses fonctions de back-office étaient situées au Royaume-Uni, alors que ses

fonctions de gestion et de R&D étaient exécutées en Irlande. Cette répartition des opérations, qui caractérise les structures commerciales modernes paneuropéennes, dépend largement de la capacité à partager des informations (y compris des informations sur des patients) entre les pays, ce qui risque de ne plus être possible après le Brexit en raison des questions relatives à la protection des données. Certains secteurs, tels que les sciences de la vie, ont des exigences supplémentaires en matière de protection des données, par exemple concernant le lieu des essais cliniques et le stockage des données d'essais cliniques.

Les entreprises ont reconnu que le fait que le Royaume-Uni ne relève plus du régime européen de protection des données aurait un impact potentiellement important sur les coûts concernant leurs opérations, en particulier si cela les obligeait à délocaliser les entités de services de données.

Si la future divergence en matière de réglementation nécessite d'établir des cadres de réglementation parallèle au Royaume-Uni, les entreprises ont clairement indiqué que les coûts supplémentaires liés au respect de plusieurs régimes pourraient être finalement répercutés sur les clients. En outre, elles ont souligné que le Royaume-Uni et des gouvernements de l'UE devraient peut-être consacrer beaucoup de temps et faire des investissements considérables pour s'assurer que les cadres réglementaires nouveaux ou modifiés sont solides, notamment dans des secteurs où le Royaume-Uni avait déjà joué un rôle majeur, par exemple en faisant sortir l'Agence européenne des médicaments du Royaume-Uni.

### Les employés

Les entreprises ayant participé à l'étude ont toutes identifié l'impact du Brexit sur leurs employés en tant que priorité absolue. Cet impact est double : premièrement, l'accès aux talents au Royaume-Uni et dans l'UE dans l'absolu et, deuxièmement, la facilité avec laquelle les entreprises peuvent déplacer leurs employés et mettre en œuvre des projets transfrontaliers, et les coûts s'y rapportant.

La disponibilité des compétences étaient primordiales. Cela préoccupe principalement l'industrie britannique qui risque de ne plus avoir accès aux compétences nécessaires pour maintenir les niveaux actuels de productivité, avec peu de perspectives de remplacement adéquat des compétences fournies par les travailleurs au Royaume-Uni. En outre, certaines entreprises européennes ont identifié un avantage potentiel du Brexit dans la mesure où elles pourront peut-être attirer des talents européens hors du Royaume-Uni. Toutefois, l'impact varie en fonction du profil du personnel des entreprises concernées. Certaines ont indiqué qu'elles devront encore pouvoir constituer des équipes de projet constituées d'employés possédant les compétences les meilleures et les plus appropriées pour le travail, indépendamment de la nationalité, et les positionner dans la bonne région géographique pour l'entreprise.

Le Brexit a également été identifié comme présentant un risque potentiel pour la productivité et la compétitivité des entreprises européennes en entravant la capacité à déplacer rapidement et à moindre coût des employés en fonction des besoins de l'entreprise. Cela est particulièrement préoccupant lorsque les entreprises font appel à des employés mobiles hautement qualifiés pour mener de multiples projets transfrontaliers se succédant rapidement, mais affecte également les entreprises dont les opérations couvrent plusieurs juridictions et qui souhaitent donc déplacer des employés dans le cadre de l'évolution professionnelle de l'individu.

Une société a déclaré que 40 % des employés du projet étaient composés de ressortissants britanniques et 30 % de l'UE27 ; sa préoccupation principale était de pouvoir continuer à déplacer des personnes entre des sites dans plusieurs juridictions afin de travailler sur différents projets liés. Le reconnaissance mutuelle continue des qualifications était également une source d'inquiétude concernant ces projets étant donné que le besoin de requalification risquait de disqualifier d'autres individus par ailleurs très compétents dans certaines juridictions.

### **3) L'atténuation des incertitudes et des perturbations du processus du Brexit**

***L'incertitude concernant l'avenir affecte déjà les entreprises européennes et leurs prises de décisions à l'heure actuelle. Les preuves recueillies semblent indiquer des retards généralisés concernant les décisions d'investissement, étant donné que la direction reste prudente face à la prise d'engagements susceptibles de s'avérer par la suite prématurés, inutiles ou inappropriés. La gestion du risque lié aux incertitudes ralentit également la productivité, et les délais de gestion et les ressources sont détournés. Les entreprises ont besoin de prévisibilité pour planifier, même si cette prévisibilité concerne la période intermédiaire entre la destination actuelle et la future destination. Sans prévisibilité le plus tôt possible, les entreprises risquent de devoir mettre en œuvre des mesures d'urgence pour les pires scénarios qui ne devraient pas être utiles et entraîneraient des coûts et une inefficacité qui pourraient être évités.***

Il est largement reconnu que le Brexit a créé une incertitude importante en termes d'économie et de réglementation ; ce processus est sans précédent et les conséquences sont hautement imprévisibles compte tenu des considérations politiques et juridiques en jeu.

Les multinationales sophistiquées ont l'habitude de faire face à des incertitudes importantes et à gérer l'impact des risques politiques et géopolitiques potentiels. « Nous disposons de plans d'urgence et le Brexit viendra s'ajouter à la liste » ont déclaré certains leaders commerciaux. L'incertitude peut également présenter des opportunités pour certains. Toutefois, la grande majorité des entreprises leaders européennes ont fait part de leur inquiétude concernant l'impact de l'incertitude actuelle sur la planification et la croissance des affaires.

À ce jour, le développement des négociations n'a laissé aux entreprises que peu d'informations leur permettant de prévoir l'avenir. Tout ce dont on peut être certain à l'heure actuelle est que le Royaume-Uni devrait sortir de l'UE en mars 2019. Compte tenu de l'importance des implications du retrait du Royaume sans qu'un accord ait été mis en place, les entreprises ont été contraintes à se préparer au pire des scénarios. Même si de nombreuses entreprises sont réticentes à appliquer ces plans dans le pire des cas, il devient de plus en plus évident que de nombreuses entreprises doivent aujourd'hui le faire ou prévoir de le faire au cours des mois à venir, à moins que des progrès réels et visibles soient réalisés concernant les négociations afin d'acquiescer des certitudes.

L'impact de l'incertitude sur les entreprises est double : premièrement, les décisions des entreprises sont retardées, dans la mesure du possible, jusqu'à ce que la position soit plus claire ; deuxièmement, lorsque les décisions ne peuvent plus être retardées, l'incertitude contraint les entreprises à prendre des décisions sur la base d'informations insuffisantes.

Les entreprises européennes ont déclaré que l'incertitude avait un impact défavorable sur leur capacité à planifier l'avenir. Nos participants laissent entendre que l'incertitude a généré un « effet de paralysie » dans le cadre de la prise de décisions à long terme, étant donné que les entreprises adoptent une approche passive, dans la mesure du possible, en espérant remettre à plus tard des décisions importantes en matière d'investissement, de personnel et d'opérations jusqu'à ce que le résultat des négociations devienne plus clair. Pour certains, l'alternative logique a consisté à détourner les investissements de l'Europe.

Même si les entreprises européennes déclarent généralement qu'elles tiennent toujours leurs engagements concernant leurs relations et décisions d'investissement existantes au Royaume-Uni, il apparaît clairement qu'elles évitent de s'engager à réaliser des investissements supplémentaires au Royaume-Uni. Dans le secteur des sciences de la vie, où une autorisation de commercialisation valide reconnue dans la juridiction est une condition préalable à la vente de produits pharmaceutiques dans cette juridiction, l'incertitude concernant la reconnaissance mutuelle des autorisations de commercialisation sur le marché britannique dans l'UE (et *vice versa*) peut représenter un problème critique pour les entreprises, étant donné que les sociétés doivent s'assurer que les rendements de l'investissement important requis pour développer leurs produits sont suffisants.

Les entreprises ont souligné que l'incertitude concernant les droits de citoyenneté affectait déjà les décisions relatives au personnel, les agences de recrutement ayant enregistré une baisse importante des déplacements transfrontaliers étant donné que les candidats et les entreprises résistent à des engagements qu'ils risquent de regretter par la suite. Cela correspond aux rapports des entreprises européennes qui recrutent moins ou annulent des embauches au Royaume-Uni pour cause d'incertitude.

Une autre source de préoccupation est la reconnaissance mutuelle des normes applicables aux produits après le Brexit, notamment dans des secteurs ayant de longs cycles d'investissement et de rendement, tels que l'énergie et l'aérospatial. Les entreprises hésitent de plus en plus à investir dans des machines onéreuses ou de grandes quantités de composants susceptibles de ne plus respecter la réglementation en vigueur en vertu du changement de statut du Royaume-Uni qui ne sera plus un État membre de l'UE.

Les participants à la R&D ont noté que l'incertitude entourant le financement de la recherche dans l'UE pour collaborer sur des projets au Royaume-Uni avait déjà affecté le nombre d'applications et, par conséquent, le nombre de collaborations confirmées, en ayant des incidences sur les employés, les projets et les investissements.

La nervosité des entreprises européennes, et la baisse consécutive de l'investissement, nuisent à la productivité et à la compétitivité sur le Continent par rapport aux marchés non européens ne souffrant pas du même degré d'exposition à l'incertitude suscitée par le Brexit. La gestion des risques liés à l'incertitude entraîne également des coûts constants, les entreprises européennes ayant déjà détourné des ressources et un temps de gestion importants pour gérer le risque de change, les plans d'urgence et les coûts de conseil.

L'incertitude peut également contraindre les entreprises à prendre des décisions sans informations suffisantes. Les décisions ne peuvent être différées qu'un certain temps et les entreprises ne peuvent

pas retarder leurs opérations indéfiniment. Elles ont besoin de temps pour planifier et s'adapter au changement et ne peuvent pas le faire efficacement sans informations suffisantes.

Pour de nombreuses entreprises, à mesure que la date du retrait s'approche, même la perspective lointaine du besoin de changement structurel important implique que les décisions doivent être prises rapidement afin de pouvoir être mises en œuvre avec succès et dans les temps. La date la plus tardive à laquelle ces décisions doivent être prises varie en fonction de l'entreprise concernée, et les sociétés de services financiers laissent entendre qu'elle pourrait tomber dès le deuxième semestre 2017, alors que d'autres espèrent la différer jusqu'au début ou à la mi-2018. Si d'autres informations ne sont pas disponibles d'ici-là, les entreprises peuvent être obligées de mettre en œuvre des plans d'urgence en fonction des informations limitées disponibles à ce moment-là, ce qui pourrait s'avérer être inutile ou inapproprié a posteriori. Les tables rondes ont révélé que les cabinets d'avocats en Europe avaient déjà reçu l'instruction de donner des conseils sur, et, dans certains cas, d'effectuer une restructuration commerciale pour faire face au gouffre du Brexit.

Les entreprises ont besoin de pouvoir faire des prévisions. De nombreux participants ont indiqué qu'ils s'efforceraient de s'adapter aux arrangements découlant des négociations dans le cadre du Brexit. Mais ils ne peuvent pas y parvenir sans informations suffisantes sur lesquelles fonder leurs décisions concernant les modifications à apporter et le délai suffisant dans lequel mettre en œuvre ces modifications. C'est pour cela qu'une période de transition prévisible est si importante.

Le message cohérent et catégorique résultant de nos tables rondes est que les entreprises leaders ont hâte de recevoir des signaux clairs et sans équivoque de la part du Royaume-Uni et l'UE dès que possible afin de pouvoir planifier efficacement. Certaines ont laissé entendre qu'il n'était pas différent du délai qui sera inévitablement requis pour que les gouvernements s'adaptent au nouvel arrangement, par exemple en établissant de nouvelles institutions, en développant des protocoles et des systèmes opérationnels, et en recrutant et formant des employés.

Les participants ont reconnu que le fait de parvenir à un accord de fond concernant les principaux enjeux des négociations allait prendre du temps ; ils ne s'attendent pas à avoir une vision complète de la future relation avant plusieurs années. Cela a incité les entreprises à cibler le besoin des parties en négociation d'indiquer de manière fiable qu'elles fourniraient aux entreprises une continuité suffisante alors que les détails d'une future relation pouvaient faire l'objet d'un débat.

Compte tenu du manque constant d'informations sur la réalisation du passage de la relation actuelle à la future relation entre le Royaume-Uni et l'UE, aucune issue probable, même le pire des scénarios, ne peut actuellement être écartée du conseil d'administration. Certains participants ont fait appel aux parties pour tenter de parvenir à un accord anticipé dans certains domaines afin de générer des « victoires faciles » renforçant la confiance des entreprises et la certitude de l'avenir. L'approche actuelle de négociation progressive, dans le cadre de laquelle les aspects des négociations sont exclus jusqu'à ce que des progrès suffisants soient réalisés au titre des questions prioritaires, a accentué l'incertitude (y compris sur les marchés financiers) et les entreprises ont plus de mal à établir efficacement des plans, ce qui entraîne une perte de productivité et de compétitivité.

Un dernier thème abordé dans le cadre de nos discussions en Europe était le souhait que l'avancement de la politique plus large, notamment concernant des questions telles que le développement de

l'économie numérique, ne soit pas entravé par l'attention excessive portée au Brexit. Pour maintenir la compétitivité mondiale de l'Europe, le développement réglementaire doit suivre le rythme des avancées technologiques. À cet égard, les participants ont particulièrement déploré la perte du gouvernement britannique en tant que force favorable aux entreprises en faisant avancer les réformes dans l'UE.

(Les résultats complets de l'étude figurent à la fin de ce rapport.)

## Conclusions

Le message des entreprises européennes est que Bruxelles et les gouvernements européens ne sont pas à l'écoute de leurs inquiétudes. Par conséquent, les entreprises qui s'expriment dans ce rapport contribuent de façon unique à la discussion concernant le type d'Europe requise après le Brexit et la manière dont nous devrions y parvenir. Il est essentiel que les personnes impliquées dans le processus de négociation recentrent aujourd'hui leurs efforts afin de reconnaître et d'agir en fonction des préoccupations légitimes des entreprises européennes.

Les entreprises européennes reconnaissent qu'elles doivent travailler avec le processus entamé par le Brexit et qu'un certain changement sera nécessaire pour lui donner effet ; mais elles ont besoin, de toute urgence, d'un cadre de travail prévisible dans lequel elles peuvent continuer à mener leurs activités, planifier, se développer et être compétitives au cours de cette période de changement, et par la suite.

Les entreprises leaders craignent que l'importance de l'économie soit négligée par ceux qui mènent les négociations. Cela est prouvé par le manque perçu d'engagement de la part de la Commission et des gouvernements européens auprès des entreprises européennes jusqu'à présent. Elles craignent que le mandat accordé aux négociateurs par le Conseil, qui empêche effectivement des discussions significatives sur le commerce tant que des « progrès suffisants » n'auront pas été réalisés concernant d'autres priorités politiques, n'ait renforcé le sentiment d'incertitude. Elles incitent les parties à entamer des discussions sur les sujets économiques dès que possible, en concluant rapidement des accords sur les questions préliminaires ou en reconnaissant le besoin d'évoluer en parallèle.

Les futurs mandats du Conseil doivent reconnaître l'importance centrale de la protection de la croissance économique, des emplois et des niveaux de vie pour une prospérité continue en Europe après le Brexit et doivent accorder la priorité à une entente sur le futur cadre de travail pour les relations économiques entre l'UE et le Royaume-Uni. L'acceptation d'un plan pour la période transitoire ne doit plus être différée, afin que les entreprises disposent d'un maximum de temps et d'informations pour planifier et mettre en œuvre efficacement des plans d'urgence et puissent éviter de faire des ajustements coûteux qui s'avèreraient inutiles a posteriori.

Mais surtout, les entreprises européennes incitent au pragmatisme. La prospérité de tous les États européens dépend de leurs entreprises et de la capacité de leurs consommateurs à établir des relations économiques fructueuses avec leurs voisins. Si les intérêts de ces moteurs commerciaux et de ces créateurs de richesses sont ignorés, le processus politique entamé par le Brexit risque de mettre un terme à ces relations.

Au vu des courts délais impliqués, les entreprises européennes ont été frustrées par le manque de progrès réalisés jusqu'à présent et craignent que la position politique entraîne le retrait du Royaume-Uni de l'UE sans qu'un contrat ne soit conclu.

Ni une partie agissant seule, ni un contrat dans le cadre duquel les deux parties agiraient uniquement dans leur intérêt mutuel, ne garantiront une issue qui favorisera la productivité et la compétitivité continues de l'économie européenne. Seule une approche collaborative du Brexit peut garantir un accord apportant de la certitude et évitant des coûts et des formalités administratives inutiles. Un mauvais accord est un mauvais accord pour tout le monde.

## **Travaux supplémentaires**

Ce rapport sera abordé lors d'une série d'événements dans des capitales clés de l'UE27 par des entreprises leaders et les parties impliquées dans le processus du retrait de l'Article 50. Ces réunions devront permettre d'établir des recommandations qui seront abordées lors du processus de tables rondes afin d'être vérifiées et intensifiées. COBCOE pense que cela permettra d'affiner les travaux actuels au cours des 9 mois à venir afin d'aider les deux parties aux négociations à parvenir à un accord favorable pour l'économie européenne.