



**GROUPE  
INTERSUD**  
FACILITATEUR DE CHIFFRE D'AFFAIRES

**Lettre d'information n°42-Juillet 2016**

*Cette lettre vous est proposée par INTERSUD, AFRECO et G2C et sera diffusée à leurs fidèles clients*

## **Brexit : quels effets pour vos partenaires britanniques ?**

*Les résultats du référendum doivent-ils remettre en cause les relations commerciales avec les entreprises britanniques ? Pas sûr. Mais la vigilance s'impose.*

No ! Le Royaume-Uni a donc dit non à l'Union européenne. Un véritable tremblement de terre auquel, il faut bien l'avouer, personne, ni à Bruxelles ni à Londres, n'était vraiment préparé. Mais cela aura-t-il des effets concrets sur la fiabilité des entreprises britanniques, leurs délais de paiement et sur l'opportunité de nouer avec elles des partenariats commerciaux ou capitalistiques ?

S'il est difficile de répondre aujourd'hui clairement à toutes ces questions, voici quelques points factuels susceptibles d'aider à la prise de décision.

### **Les entreprises britanniques, plutôt bonnes payeuses.**

Au Royaume-Uni, les délais de paiement sont très encadrés. Le Late Payment of Commercial Debts Act a légiféré sur ce point dès 1998. Et le pays a bien évidemment transposé la directive européenne de 2011 relative aux retards de paiement : ces derniers sont donc fixés à 30 jours, avec possibilité de prévoir jusqu'à 60 jours. Et de fait, si l'on en croit le rapport européen d'Intrum Justitia, les délais effectifs de paiement respectent effectivement cette règle et le Royaume-Uni se situe en haut du classement d'Intrum Justitia. Bien plus haut que la France !

### **À court terme, les risques de l'incertitude**

Ces dernières années, le Royaume a affiché une croissance plutôt supérieure à celle de la moyenne européenne, comme le note, par exemple, la Coface. Reste à savoir comment le Brexit va affecter la santé des entreprises britanniques. À court terme, rien ne devrait théoriquement changer puisqu'il faudra plusieurs mois, voire le maximum des 2 ans prévus par le traité, pour connaître exactement les conditions de sortie du Royaume-Uni, et ce, à partir du moment où le pays aura actionné le

processus de sortie. Jusque là, *business as usual* donc. À une (grosse) nuance près : les effets psychologiques du Brexit, qui se sont déjà traduits sur les marchés des changes, les marchés financiers et immobiliers. Cette volatilité, voire l'éclatement de la bulle immobilière, peuvent bien entendu produire des effets sur l'économie dite "réelle" et fragiliser l'économie, et donc vos éventuels partenaires. De la même façon, l'incertitude favorise l'attentisme en matière d'investissements, ce qui affecte, là aussi, l'économie. Ainsi, a indiqué avant le Brexit Thomson Reuters, les fusions et acquisitions ayant impliqué des entreprises britanniques ont représenté 4 % seulement des transactions dans le monde depuis le début 2016, soit la plus faible part depuis le début des études dans les années 1980 .

### **À moyen terme, tout dépend des conditions de sortie**

À moyen terme, la santé des entreprises britanniques dépendra des conditions de sortie : si le Royaume-Uni devient membre de l'Espace économique européen (comme la Norvège par exemple), les effets seront bien moindres que s'il acquiert le statut de pays totalement tiers simplement soumis au régime de l'OMC (organisation mondiale du commerce).

La première solution semble cependant plus probable que la seconde, et, surtout, plus souhaitable pour tous : sorti de l'union douanière, mais aussi du marché des capitaux européens, le Royaume-Uni serait sans nul doute tenté par un dumping fiscal, voire social, qui mènerait le continent dans une spirale redoutable pour sa croissance et son niveau de vie. Que Paris, Bruxelles ou Francfort en profitent pour récupérer au passage une partie des investissements promis à Londres, ou du rôle traditionnel de Londres en tant que place financière européenne, ne constituerait qu'un maigre lot de consolation. L'on pourrait aussi être confronté à une renaissance des obstacles non tarifaires aux échanges (normes techniques par exemple) qui affecterait la capacité des entreprises à être approvisionnées et à livrer.

Selon Euler Hermès, cette hypothèse serait désastreuse tant pour le Royaume-Uni que pour ses partenaires et notamment la France. Ainsi, note ses économistes : "*un Brexit sans Accord de Libre-Echange (ALE) avec l'UE pourrait engendrer 1.700 défaillances d'entreprises supplémentaires au Royaume-Uni entre 2017 et 2019. La France ferait partie des 6 pays les plus touchés : jusqu'à 3,2 milliards d'euros de pertes additionnelles à l'export pour les entreprises françaises d'ici 2019 dans le pire des scénarios (soit 0,5% du total des exportations de biens et services)*". Les secteurs les plus touchés étant, selon Euler Hermès, la chimie, les machines et équipements et l'agroalimentaire.

## Une restructuration inévitable du tissu économique

Même dans l'hypothèse la plus favorable, le pays doit néanmoins se préparer à une restructuration progressive de son tissu économique. Agriculture, pêche, recherche, finances, normes techniques, etc. : même si l'accès de ses produits au marché européen reste, dans cette hypothèse, ouvert, le pays n'aura plus le même pouvoir d'influence sur les grandes politiques européennes, et les acteurs qui en sont aujourd'hui les plus dépendants devront donc revoir leur stratégie.

Au niveau macro-économique, les grands instituts parient du reste sur une croissance en retrait pour les prochaines années : le FMI a abaissé de, respectivement, 0,2 et 0,9 point les perspectives de croissance du pays pour 2016 et 2017, à 1,7 et 1,3 %. Et, selon Euler Hermès, "même en cas de scénario favorable, la croissance réelle du PIB britannique pourrait diminuer de -2,8 points entre 2017 et 2019, et 1.500 faillites d'entreprises supplémentaires seraient enregistrées.

À plus long terme, la santé de l'économie et des entreprises dépendra donc de leur succès à développer des stratégies alternatives. Certaines peuvent se révéler délétères (guerre économique intraeuropéenne), d'autres fructueuses (partenariats accrus avec les États Unis, agressivité plus grande pour la conquête des marchés tiers, par exemple).

## Analyser chaque acteur individuellement

Mais c'est au niveau micro-économique -branches, secteurs, entreprises individuelles- qu'il conviendra d'étudier en détail la situation des acteurs : sont-ils ou non très dépendants du marché européen, dans leurs approvisionnements et dans leurs ventes bien entendu, mais aussi dans leur régulation ? Quel est aujourd'hui leur poids décisionnel dans l'Union européenne et quel peut-il être à l'avenir ? Quelles peuvent être leurs stratégies alternatives (autres marchés, etc.) ? Dans quelle mesure la volatilité des marchés des changes, ou immobiliers, peut-elle les affecter ?

Les équipes d'Intersud, Afreco et G2C se tiennent bien évidemment à votre disposition pour vous aider à faire le point sur la situation de vos partenaires britanniques.

**Intersud**

 04 91 19 02 00

**Afreco**

 04 78 53 12 99

**G2C**

 04 72 88 69 00