



LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
IRLANDE

The background of the cover features a Union Jack (United Kingdom flag) in the upper half and the European Union flag (blue with yellow stars) in the lower half, both waving against a dark blue sky. A white rectangular box is overlaid in the center, containing the title and date.

BREXIT: IMPACT SUR L'ÉCONOMIE IRLANDAISE

MARS 2021

EDITORIAL



Le 30 décembre 2020, l'Union européenne et le Royaume-Uni signent finalement un accord plus de 4 ans après le vote du Brexit. L'Irlande a toujours été au cœur des négociations à cause de la situation particulière de l'Irlande du Nord et la réalité d'une frontière sur la belle Eire.

Les conseillers du commerce d'Irlande ont suivi au plus près ces négociations et ont joué un rôle d'information auprès du réseau au travers d'articles et de conversations.

Dans le cadre de notre mission, nous souhaitons partager à chaud les premiers effets du Brexit comme nous le vivons en Irlande. Nous avons donc un premier rapport sur les impacts et opportunités qui commencent à émerger dans nos secteurs respectifs, après les 100 premiers jours d'existence de cet accord. Alors que le Royaume-Uni a unilatéralement décidé d'étendre un moratoire sur les contrôles aux frontières négociés dans le cadre du protocole nord-irlandais, il nous semble important de continuer à monitorer la situation et nous prévoyons une deuxième édition mise à jour dans la deuxième partie de l'année.

Je souhaite remercier les contributeurs à ce rapport et en particulier l'ambassade de France, la chambre de commerce franco-irlandaise, Business France et la French Tech Dublin pour leur soutien.

Stella CLARKE

Présidente du comité Irlande

Vice-présidente de la commission Europe

NEALE RICHMOND

Député (TD) Fine Gael et porte-parole du gouvernement irlandais

Comment le gouvernement irlandais perçoit-il l'accord de commerce et de coopération signé fin 2020 entre l'UE et le Royaume-Uni et ses conséquences pour l'économie irlandaise à moyen terme ?

Alors que nos experts sectoriels se lançaient dans une analyse détaillée de l'impact de cet accord sur les entreprises en Irlande, il nous a semblé intéressant d'obtenir aussi un éclairage sur cette perspective. L'entretien conduit avec Neale Richmond, député (TD) Fine Gael et porte-parole du gouvernement irlandais sur les questions liées au Brexit, est riche d'enseignement. En substance, l'accord est le bienvenu car pas d'accord du tout aurait été catastrophique mais il ne faut pas se leurrer, « c'est pratiquement le Brexit le plus dur que nous pouvions obtenir avec un accord ». Il y aura des conséquences négatives majeures sur l'économie irlandaise à moyen terme, en raison des liens particuliers qui ont uni et unissent encore l'Irlande et le Royaume-Uni. Mais cela ouvre aussi des opportunités formidables ; tout d'abord, en termes commerciaux grâce aux routes directes qui sont en train de s'ouvrir et en raison du besoin de diversification des marchés. Mais également, d'un point de vue politique, le retrait du Royaume Uni de l'UE, devrait grandement faciliter une coopération plus étroite entre l'Irlande et la France d'une part et au sein de l'Union d'autre part, dans des domaines variés allant de la PAC à l'éducation et la santé.

Que pensez-vous de l'accord de commerce et de coopération signé entre le Royaume Uni et l'Union Européenne le 30 décembre dernier ?

La signature de cet accord fut un grand soulagement pour l'Irlande, même si cela s'est vraiment fait à la dernière minute. Nous reconnaissons que cet accord n'a rien de comparable à ce que nous avons eu durant les 40 dernières années lorsque le Royaume-Uni faisait partie de l'UE. Mais c'est beaucoup mieux que pas d'accord du tout.

Cet accord fournit finalement un élément de certitude pour le monde des affaires. Il faut saluer comme des belles victoires l'absence de droit de douane et de quota, mais aussi le maintien des protections du marché unique et des normes européennes.

Mais il faut reconnaître aussi que l'accord tel qu'il est, ne provoque pas chez moi un grand enthousiasme car il représente un recul par rapport à ce que nous avions avant. C'est un Brexit assez dur. C'est pratiquement le Brexit le plus dur que nous pouvions obtenir avec un accord. Honnêtement, cela aurait pu être beaucoup mieux... mais ce n'est pas le pire scénario qui aurait pu se produire.



Comment les entreprises irlandaises ont-elles réagi à la mise en œuvre de l'accord depuis le 1er janvier et y a-t-il des signes que certains secteurs ont été affectés plus que d'autres, soit négativement, soit positivement ?

Il y a trois points importants à noter.

Tout d'abord, de nombreux travaux préparatoires avaient eu lieu avant la signature de l'accord. Au cours des dernières années, le gouvernement irlandais a beaucoup travaillé avec le monde des affaires pour préparer le Brexit. Plus de 3 millions d'euros ont été dépensés sur une campagne de sensibilisation. Il faut aussi noter qu'une grande partie de ce travail de préparation était basée sur la possibilité d'un scénario sans accord.

Nous avons donc vu la plupart des entreprises irlandaises réagir rapidement dès le 1er janvier et prêtes à remplir les formalités administratives requises pour continuer à exporter vers et à travers la Grande-Bretagne et ainsi garantir le bon fonctionnement des chaînes d'approvisionnement. Mais nous avons aussi commencé à constater, et je pense que ce n'est que le début, une tendance à la diversification des marchés. Les exportateurs irlandais commencent à s'éloigner du marché britannique traditionnel et à s'orienter vers l'Europe continentale. Ils cherchent différents fournisseurs et d'autres routes d'expédition plus directes. Malgré la pandémie, nos exportations sont toujours très fortes, mais nos exportations vers la Grande-Bretagne qui représentent de large volume sont à risque, en particulier les exportations de produits agro-alimentaires tels que le bœuf et le lait. Les prix n'ont pas été massivement affectés car il n'y a pas de quota ou de droit de douane, mais il deviendra impératif pour ces secteurs de se diversifier en dehors de la Grande-Bretagne et nous avons constaté par exemple une augmentation considérable de nos exportations de bœuf vers la Chine et les États-Unis.

D'un point de vue macro-économique, quels sont les principaux effets de cet accord sur l'économie irlandaise, à court et moyen terme ?

L'économie irlandaise, comme toutes les autres économies, est en train de faire face à une pandémie et de ce fait de nombreuses conséquences du Brexit ne sont pour l'instant pas encore apparentes.

Mais en termes macro-économiques, la différence entre avoir cet accord et ne pas l'avoir représente 2% de croissance pour l'Irlande, il est donc significatif. Comme je l'ai déjà dit, cet accord a permis d'éliminer le pire des scénarios. Mais c'est la façon dont nous nous remettrons de la pandémie qui révélera vraiment l'impact du Brexit. L'impact du Brexit se fera sentir à plus long terme et sera probablement plus dommageable pour l'économie irlandaise que la pandémie. Nous sommes l'économie de l'UE la plus exposée au marché britannique, de sorte que l'impact macroéconomique sera majeur. Mais beaucoup de choses ne se passeront pas nécessairement dans l'immédiat, étant donné que nous sommes toujours en train de résoudre de nombreux problèmes de logistique, de paperasse et de bureaucratie. Il y a aussi des opportunités à saisir. Par exemple, nous avons vu beaucoup de ces opportunités se concrétiser dans le secteur des services financiers avant la signature de l'accord. D'un point de vue macro-économique, c'est vraiment une perspective à moyen terme qu'il faut adopter.

À votre avis, y a-t-il encore des révisions ou des ajouts nécessaires pour assurer la pérennité de l'accord ?

Oui et c'est la nature de l'accord. Évidemment nous devons revenir et nous pencher sur la pêche dans 5 ans et demi. C'est un secteur essentiel pour le gouvernement irlandais, comme pour le gouvernement français, tous deux étant des États côtiers. On pourrait dire que l'Irlande n'a probablement pas obtenu sa part en ce qui concerne la pêche.

L'autre domaine qui ne fait pas partie de l'accord, mais sur lequel nous aurons besoin de clarté très bientôt, ce sont les services financiers, en termes d'équivalence et des choses du genre. Cela doit être résolu au plus vite.

Cet accord pourrait être grandement amélioré. J'espère qu'il y aura un changement d'orientation politique et même au sein du gouvernement britannique en temps voulu, qui permettra une relation beaucoup plus étroite entre l'UE et le Royaume-Uni. C'est pourquoi je pense que ce document peut toujours être amendé et révisé et doit être considéré comme un document vivant qui peut être amélioré. Et des efforts peuvent être faits des deux côtés.

Si nous considérons la mise en place du protocole nord-

irlandais, il y a certainement place pour un élément de flexibilité de la part de l'UE en termes de délais de mise en œuvre et de période de grâce.

Mais d'un autre côté, je pense que par exemple un accord sur les aspects sanitaires et phytosanitaires dans l'agroalimentaire entre l'UE et le Royaume-Uni, similaire au modèle Suisse, présente un potentiel intéressant. Cela obligerait le Royaume-Uni à s'aligner sur beaucoup de politiques européennes, ce qui serait bienvenu. Je pense aussi que beaucoup de gens au Royaume-Uni seraient d'accord, mais malheureusement cela s'oppose à l'esprit de l'accord, à l'idéologie qui sous-tend le Brexit, et à la notion de souveraineté absolue. Avec l'actuel gouvernement britannique et en fait l'actuel ministre britannique chargé de la mise en œuvre du Brexit récemment nommé, c'est extrêmement improbable. Mais je pense que du côté européen, nous devrions toujours être ouverts à des relations plus étroites et à des niveaux d'alignement plus étroits sans jamais sacrifier les règles et les normes du marché unique.

Quels sont les avantages et les inconvénients de l'accord à l'échelle de l'UE et, en particulier, que peuvent en tirer l'Irlande et la France en tant que bloc commercial désormais plus étroit et plus fort ?

Je vais me concentrer sur l'accord, puis sur la question plus large du Brexit.

Donc, l'avantage de l'accord est que nous avons un accord. Le Royaume-Uni est toujours l'une des plus grandes économies mondiales, il restera un partenaire important de l'UE et nous avons le cadre pour continuer à travailler avec eux, un cadre pas aussi bon qu'avant mais certainement préférable que l'alternative. C'est le point positif. Le gros point négatif c'est que ce n'est pas aussi bien qu'avant, qu'il faut défaire quarante ans d'histoire commune, et que c'est la première fois que nous avons un accord commercial basé sur la divergence et non sur la convergence. Résultat d'une série d'événements désastreux mais au-delà du contrôle de l'Union, de la France ou de quiconque dans le bloc.

Le Brexit pose donc de nombreuses difficultés. Ces difficultés sont bien connues, mais elles offrent aussi des opportunités considérables, en particulier pour l'Irlande et la France, de travailler ensemble au sein de l'Union. J'ai beaucoup apprécié le slogan de l'Ambassade de France en Irlande selon lequel la France est désormais le plus proche voisin de l'Irlande. En effet, il l'est ! Et il est très important que cette relation se concrétise car c'est dans l'intérêt des deux États membres. L'Irlande et la France au sein de l'UE ont un très haut niveau de coopération dans certains secteurs comme le secteur agroalimentaire, la fiscalité pas vraiment... mais en

ce qui concerne le commerce, il est absolument dans notre intérêt de coopérer.

Le secteur des services financiers par exemple est intéressant. Il y a une énorme opportunité pour la place de Paris suite à l'exodus londonien. Il y a aussi une opportunité, pas nécessairement pour la ville de Dublin mais pour l'Irlande de développer une approche plus complémentaire. Peut-être fournir des services de middle et back office, pour des investissements ou autres transactions financières effectuées pas d'autres pays anglophones comme les États-Unis ou le Canada, l'Irlande étant maintenant la porte d'entrée anglophone de la common law dans toute l'Union Européenne.

En termes géopolitique, l'Irlande et la France doivent en profiter pour renforcer la politique agricole commune. La France a toujours défendu la PAC et la France et l'Irlande ont travaillé à l'unisson sur le sujet. C'est l'occasion de réaffirmer l'importance de la PAC, la protection de l'exploitation familiale, la protection de notre chaîne d'approvisionnement alimentaire, et de veiller à ce que notre future chaîne d'approvisionnement alimentaire soit novatrice et durable et s'inscrive dans nos engagements en matière de changement climatique.

Le Brexit offre aussi à la France et à l'Irlande une opportunité de coopération renforcée en matière d'énergie. Le projet Celtic Interconnector en est un beau symbole.

Le Brexit offre à l'Irlande une énorme opportunité au sein de l'UE de devenir le partenaire de choix pour l'enseignement supérieur à travers des programmes comme Erasmus et Horizon 2020. J'ai une passion pour Erasmus parce que j'ai décliné une opportunité d'aller à la Sorbonne il y a 20 ans et que je ne cesse de le regretter. Je veux éviter que d'autres fassent la même erreur. Il faut développer ce genre d'opportunités autant que possible. C'est pourquoi, il est intéressant de noter que pour Erasmus plus, l'ensemble de l'Irlande ne forme qu'une seule et même entité. Le fait que le gouvernement irlandais ait inclus l'Irlande du Nord offre d'énormes possibilités. Il est maintenant plus simple pour des étudiants français, espagnols, polonais ou autres de venir en Irlande, pour des raisons de visas et autres. Nous observons déjà cette tendance dans certaines disciplines comme les beaux-arts, l'histoire de l'art, ou d'autres cours pour lesquels les étudiants allaient traditionnellement au Royaume-Uni. Et je pense que le Brexit offre une bien plus grande opportunité aux institutions européennes de troisième cycle de travailler plus étroitement ensemble pour défier les meilleures institutions britanniques telles qu'Oxbridge, LSE et d'autres qui dominaient le secteur jusque-là.

Et il est certain qu'il y a beaucoup d'autres domaines dans lesquels l'UE aurait souhaité être mieux intégrée et avoir de meilleures relations de travail mais elle a été bloquée par le Royaume-Uni pendant longtemps. Prenons pour exemple la

pandémie à laquelle nous sommes confrontés, l'opportunité que cela crée d'une plus grande coopération dans un domaine de compétence des membres comme la santé. Je pense que bon nombre des obstacles qui existaient auparavant ont disparu.

Le Brexit stimule aussi la recherche d'accords commerciaux et la promotion de l'UE comme un puissant bloc uni. Nous avons une plus grande motivation pour finaliser des accords commerciaux avec la Malaisie, l'Indonésie, le Vietnam, l'Australie et la Nouvelle-Zélande car il y a plus de concurrence dans notre voisinage proche. C'est un impératif, en particulier pour l'Irlande, en raison du déclin de la part de nos exportations vers le marché britannique qui doivent être remplacées. Nous devons rechercher ces alternatives d'abord dans le marché unique européen et ensuite via les accords commerciaux de l'UE.

Le dernier point auquel j'ai déjà fait allusion, c'est qu'il faut sécuriser les chaînes d'approvisionnement au sein de l'UE, en essayant de mieux les coordonner. L'Irlande a maintenant beaucoup plus de motivation et de raisons de faire des expéditions directes vers le continent car le continent est notre plus grand marché.

Éviter le land bridge, auparavant personne n'y pensait. Et ce n'est qu'au cours des dernières semaines que nous avons vraiment vu un développement rapide de l'expédition directe car évidemment le land bridge était moins cher, plus rapide et pour certaines marchandises, ce sera toujours l'option privilégiée, mais le niveau accru de paperasse et la chao engendré au niveau du land bridge durant la période de Noël, rien à voir avec le Brexit mais lié au Covid, a démontré que l'itinéraire d'expédition directe est beaucoup plus fiable qu'avant. Et la fiabilité lorsque vous êtes un exportateur l'emporte souvent sur les économies, c'est vous assurer que vous pouvez garantir la mise sur le marché des produits. Et plus les gens se concentrent sur l'expédition directe, plus il y a d'opportunités pour l'importation et l'exportation vers le continent. C'est une nouvelle approche de l'exportation vers et via l'UE qui se développe. Par exemple, Nestlé a une très grande usine ici en Irlande produisant du lait maternisé. C'est l'un de nos plus gros exportateurs. Récemment nous avons vu un ferry aller directement de Rosslare à Wexford à Ostende aux Pays-Bas et aller d'Ostende en train jusqu'en Chine. 15 conteneurs de nourriture pour bébé. C'est le genre de modèle qui symbolise l'approche européenne du commerce et l'Irlande peut y contribuer et même en être un des moteurs en raison du type de produits que nous expédions vers et via le reste du marché commun.



Pour conclure, vous avez mentionné des opportunités dans le secteur de la santé, quelles sont-elles?

D'un point de vue commercial, l'Irlande est un gros producteur de produits pharmaceutiques et d'équipements médicaux. Il y a des opportunités et nous l'avons vu. L'Irlande est le seul membre de l'UE dont les exportations n'ont pas baissé, en grande partie parce que nous produisons des ventilateurs, c'est un peu macabre je le reconnais mais c'est un fait. Il y a aussi une opportunité politique pour une plus grande coopération européenne. La santé n'est pas une compétence de l'UE, c'est donc l'occasion de donner plus de compétences à l'UE en matière de santé. Malgré les critiques de certains, l'UE a remporté d'énormes victoires lorsqu'elle a eu la possibilité de coordonner des choses comme les stocks d'EPI, de matériel médical, le REX Programme de l'UE, le fait que nous ayons maintenant des euro-obligations, le fait que nous pouvons consolider et travailler ensemble à partir d'une position beaucoup plus forte... Et même concernant les vaccins, malgré de nombreuses critiques sur ce sujet, une part du problème revient à la Commission européenne, mais je pense que c'est trop facile, et qu'une plus grande part encore revient aux sociétés pharmaceutiques. Je pense que nous sommes sur le point de voir un afflux massif de vaccins au cours du prochain trimestre et qu'un petit État membre comme l'Irlande, n'aurait pas eu la possibilité d'avoir cette quantité et cette diversité de vaccins si nous n'étions pas dans l'Union européenne. Nous pouvons donc envisager une plus grande coopération européenne en ce qui concerne l'achat de toutes sortes de médicaments non seulement pour l'UE, mais aussi pour le reste du monde afin de remplir notre responsabilité envers les régions les plus pauvres du monde. L'UE a la possibilité de mieux coordonner les traitements et maintenant que nous allons avoir des discussions sur l'avenir de l'UE, le retrait du Royaume-Uni de l'UE permettra à une grande partie de cette coopération de se dérouler beaucoup plus facilement. Pour un pays comme l'Irlande, ce n'est pas aussi urgent parce que nous ne partageons aucune frontière terrestre avec d'autres États, mais avoir la capacité d'avoir une approche véritablement européenne des soins de santé pourrait changer la donne. Par exemple, il y a plusieurs décennies entre le système de santé danois et le système de santé bulgare et nous devons essayer d'harmoniser tous les systèmes de santé. Je suis convaincu qu'une plus grande implication européenne dans ce domaine le permettra.

CONTENU

1

P8

AGROALIMENTAIRE

- 9 L'agroalimentaire irlandais demeure très dépendant du Royaume-Uni
- 10 La pêche, un sujet plus politique qu'économique
- 11 La logistique se redessine avec de plus en plus d'alternatives au land bridge
- 11 Les risques du Brexit pour le secteur agroalimentaire irlandais
- 12 Annexe 1 - Entretien avec Bord Bia
- 15 Conclusions et opportunités
- 16 Annexe 2 - Entretien avec un distributeur irlandais

2

P17

BANCAIRE

- 18 L'impact du Brexit sur l'implantation des banques en Europe
- 18 La question du transfert des droits de passeports entre l'UE et le UK
- 19 Détermination des équivalences entre les juridictions de l'UE et du Royaume Uni
- 20 Le point de vue des banques françaises
- 20 Conclusion

3

P21

ENERGIE

- 22 Un marché interconnecté
- 22 Ce qui a changé après le Brexit
- 23 Conclusion et opportunités



4

P24

LOGISTIQUE

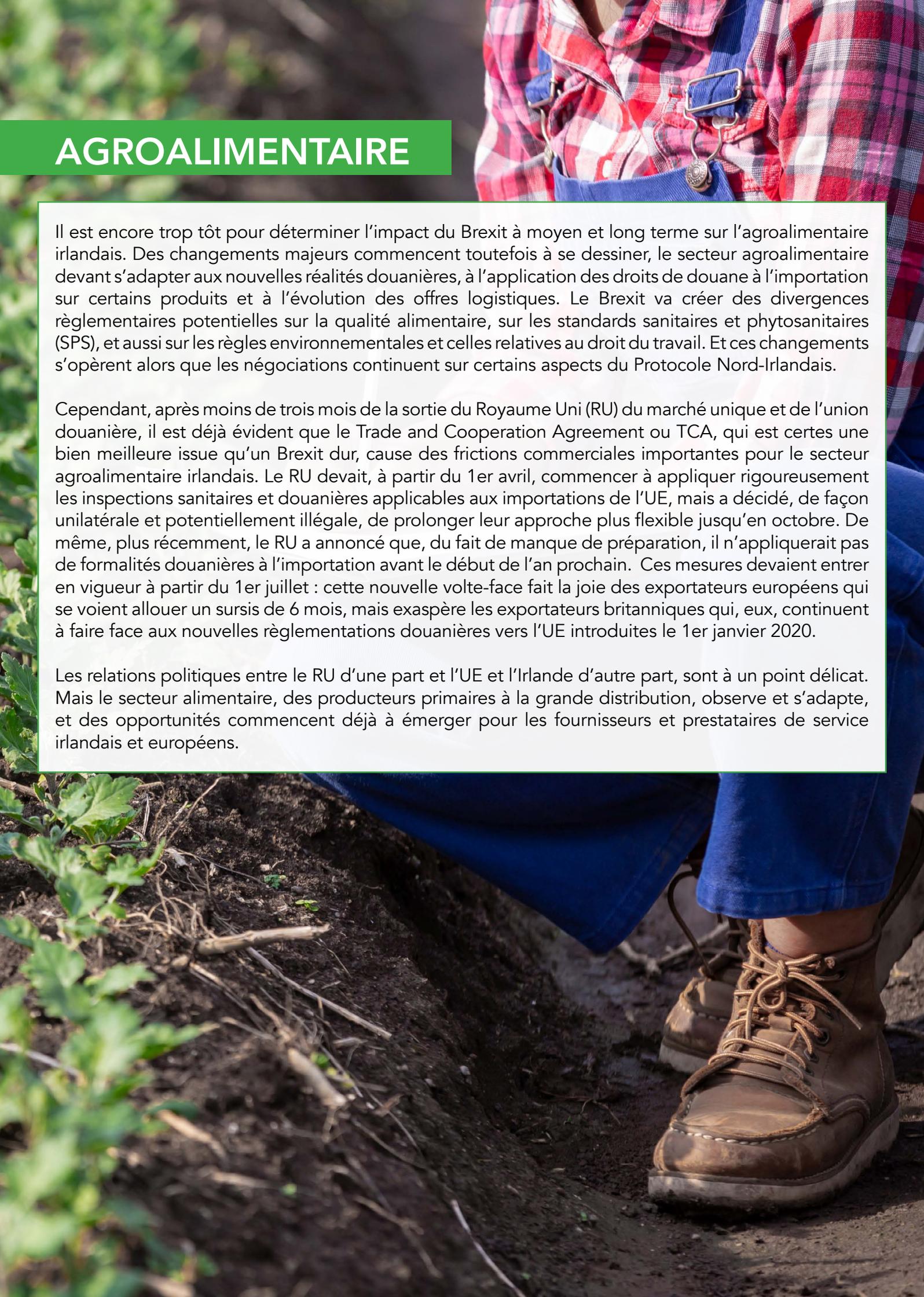
- 25 Récapitulatif des conséquences pour le transport de marchandises
- 26 Détail des exigences de base post-Brexit
- 27 Profiter de l'accord post-Brexit pour revoir les termes commerciaux des contrats
- 27 Nouvelles procédures et documentation pour le transport de marchandises entre l'Irlande et le Royaume-Uni
- 28 Nouveaux coûts potentiels post-Brexit
- 28 Premiers impacts
- 29 Opportunités

5

P30

REMERCIEMENTS





AGROALIMENTAIRE

Il est encore trop tôt pour déterminer l'impact du Brexit à moyen et long terme sur l'agroalimentaire irlandais. Des changements majeurs commencent toutefois à se dessiner, le secteur agroalimentaire devant s'adapter aux nouvelles réalités douanières, à l'application des droits de douane à l'importation sur certains produits et à l'évolution des offres logistiques. Le Brexit va créer des divergences réglementaires potentielles sur la qualité alimentaire, sur les standards sanitaires et phytosanitaires (SPS), et aussi sur les règles environnementales et celles relatives au droit du travail. Et ces changements s'opèrent alors que les négociations continuent sur certains aspects du Protocole Nord-Irlandais.

Cependant, après moins de trois mois de la sortie du Royaume Uni (RU) du marché unique et de l'union douanière, il est déjà évident que le Trade and Cooperation Agreement ou TCA, qui est certes une bien meilleure issue qu'un Brexit dur, cause des frictions commerciales importantes pour le secteur agroalimentaire irlandais. Le RU devait, à partir du 1er avril, commencer à appliquer rigoureusement les inspections sanitaires et douanières applicables aux importations de l'UE, mais a décidé, de façon unilatérale et potentiellement illégale, de prolonger leur approche plus flexible jusqu'en octobre. De même, plus récemment, le RU a annoncé que, du fait de manque de préparation, il n'appliquerait pas de formalités douanières à l'importation avant le début de l'an prochain. Ces mesures devaient entrer en vigueur à partir du 1er juillet : cette nouvelle volte-face fait la joie des exportateurs européens qui se voient allouer un sursis de 6 mois, mais exaspère les exportateurs britanniques qui, eux, continuent à faire face aux nouvelles réglementations douanières vers l'UE introduites le 1er janvier 2020.

Les relations politiques entre le RU d'une part et l'UE et l'Irlande d'autre part, sont à un point délicat. Mais le secteur alimentaire, des producteurs primaires à la grande distribution, observe et s'adapte, et des opportunités commencent déjà à émerger pour les fournisseurs et prestataires de service irlandais et européens.

L'AGROALIMENTAIRE IRLANDAIS DEMEURE TRÈS DÉPENDANT DU RU

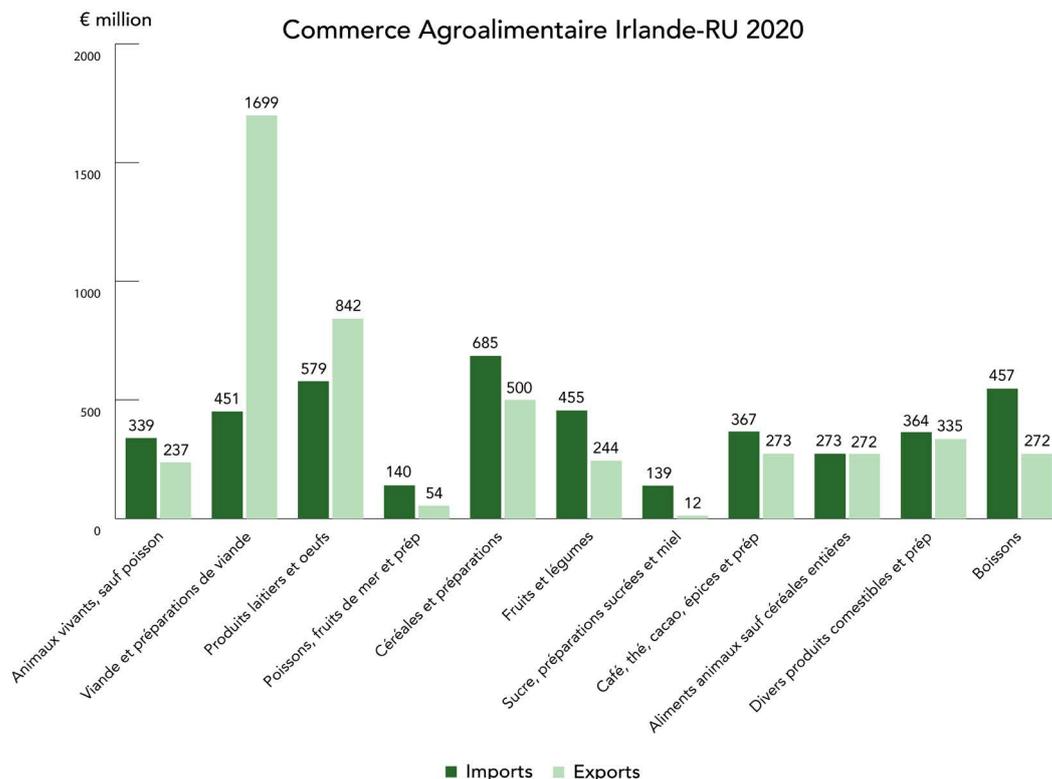
La proximité géographique et culturelle fait que le Royaume Uni et l'Irlande ont un commerce très important de denrées alimentaires et de produits agricoles bruts, animaux vivants inclus.

Avec l'approche du Brexit, ces cinq dernières années, l'industrie agroalimentaire irlandaise, avec des soutiens importants du gouvernement, a entamé un processus de diversification de ses marchés qui a porté ses fruits.

Néanmoins, en 2020, le RU continue à attirer 33 % des exportations irlandaises en valeur, contre 34% vers l'UE, et 33% vers le reste du monde (Source : Bord Bia). Cette dépendance est particulièrement prononcée pour certains secteurs : Viande bovine 44% , Fromage, Cheddar inclus, 41% ; Champignons 99% ; Volailles 60%, Produits alimentaires transformés 69%... (chiffres CSO / Bord Bia pour 2019).

D'autre part, l'Irlande importe des quantités importantes de denrées alimentaires britanniques, avec 51% de produits alimentaires prêts à consommer en provenance du RU, ainsi que 25% des produits pour transformation supplémentaire en Irlande (une grande partie en provenance d'Irlande du Nord) (Source, CSO, voir ci-dessous). La farine de boulangerie/pâtisserie, qui provient à 80% du RU, notamment pose problème. Comme la farine inclut normalement plus de 15% de blé en provenance du Canada et des USA, la totalité des importations est maintenant sujette à des droits de douane à l'importation d'une valeur proche de 50% ad valorem.

La valeur des exportations agroalimentaires irlandaises vers le RU, à presque 3,8md d'Euros, est le double de la valeur des importations alimentaires en provenance du RU. La valeur totale des exportations irlandaises de biens et services vers le RU, cependant, n'est que 2/3 de la valeur des importations de biens et services provenant du RU.



source: CSO



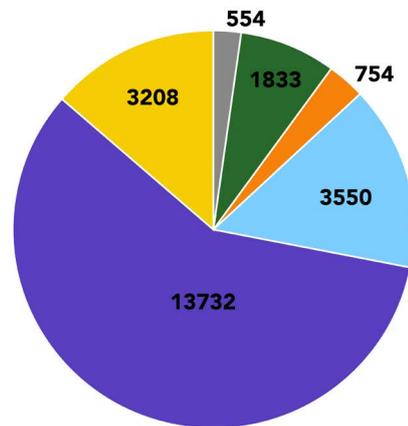
LA PÊCHE, UN SUJET PLUS POLITIQUE QU'ÉCONOMIQUE

La pêche est devenue un symbole du contrôle des eaux territoriales, et donc de la souveraineté, pour certains Brexiteurs. Objectivement, le secteur de la pêche ne représente que 0,02% de l'économie britannique : la valeur de la capture en 2019 était de 850 mGBP, contribuant 437mGBP au PNB. Par comparaison, les services financiers contribuent 126 MdGBP.

De plus, le RU est très dépendant du marché européen pour écouler le produit de sa pêche : en 2019, le RU a exporté plus de 333.000 t de poissons et fruits de mer vers l'UE – c'est presque 50% de la capture totale de la flotte britannique, et environ ¾ des exportations britanniques de produits de la mer.

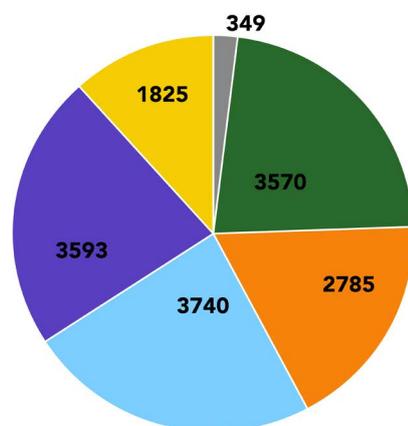
La nécessité de remplir les formalités sanitaires pour chaque espèce de poisson dans chaque lot expédié s'ajoute aux autres frictions et retards douaniers et logistiques particulièrement problématiques pour des produits hautement périssables. Ajoutez à cela la réticence de certaines sociétés de transport de coopérer avec les coûteux retards aux ports et les difficultés à obtenir des chargements de retour – et l'on comprend que la situation du secteur de la pêche britannique est catastrophique. Le gouvernement britannique a annoncé des compensations financières de £23m pour le secteur, et le Premier Ministre Boris Johnson exhorte les consommateurs britanniques à manger du poisson. Dans le cadre de l'accord Brexit, 25% des droits de pêche des autres états membres dans les eaux britanniques reviendront au RU sur une période de 5 ans jusqu'à 2026. Cette période sera suivie de négociations annuelles, durant lesquelles le RU aura l'option d'éliminer totalement les droits de pêche pour les flottes européennes dans ses eaux territoriales – mais au risque de l'introduction par l'UE de tarifs douaniers qui élimineraient les débouchés européens lucratifs. Une histoire à suivre.

Value of Imports into Ireland from UK 2018 in € (million)



■ Agriculture & Food
 ■ Wholesale & Retail
■ Chemicals & Pharmaceuticals
 ■ Services/Other
■ Other Manufacturing & Construction
 ■ Unkown

Value of Irish Exports to UK 2018 in € (million)



■ Agriculture & Food
 ■ Wholesale & Retail
■ Chemicals & Pharmaceuticals
 ■ Services/Other
■ Other Manufacturing & Construction
 ■ Unkown

source: CSO

LES RISQUES DU BREXIT POUR LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE IRLANDAIS

LE ROYAUME UNI VEUT S'ÉMANCIPER DE L'UE

Le Royaume Uni n'est autosuffisant qu'à 55% pour sa consommation de produits agro-alimentaires. Plus d'un quart de sa consommation, et 74% de ses importations alimentaires, proviennent de l'Union européenne.

Le gouvernement britannique a annoncé clairement son intention de négocier des accords de commerce avec des pays tiers dans le cadre de son émancipation de l'UE. Il y aura des difficultés : l'expertise de négociations commerciales a été déléguée à l'UE depuis 1973, et doit être recréée entièrement. Les Etats-Unis, un partenaire évident sous l'administration Trump, n'est plus à prendre pour acquis sous Biden. Des discussions ont débuté, avec un accord signé avec le Japon en octobre dernier. Le RU vient d'annoncer par ailleurs sa candidature pour rejoindre le « Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) » dont les membres incluent l'Australie, le Canada, le Japon et la Nouvelle Zélande. Séparément, le RU est en pourparlers bilatéraux avec les USA, l'Australie et la Nouvelle Zélande.

Mais une politique de commerce internationale indépendante ouvre la porte à des divergences réglementaire inévitables que l'accord Brexit ne résout pas. Dans le débat public, les importations potentielles de poulet chloré – un produit standard aux USA – symbolise la divergence du principe de précaution européen dans la sécurité des produits alimentaires.

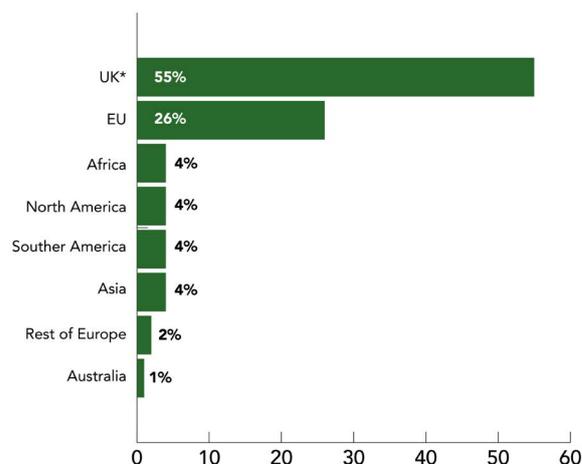
LA LOGISTIQUE SE REDESSINE AVEC DE PLUS EN PLUS D'ALTERNATIVES AU LAND BRIDGE

Le RU n'est pas qu'une destination pour les exportations irlandaises, c'est aussi un point de passage privilégié pour son commerce avec l'Europe du Nord, désigné comme le land bridge. 83% du commerce RORO l'utilise, dont la majorité des exportations agro-alimentaires vers l'UE ou 150,000 camions par an. En temps normal, le land bridge permet le transport porte à porte en 20h. Le RORO par routes directes, c'est 40h ; alors que le transport par container - LOLO - par routes directes, c'est 60h (Source : Irish Maritime Development Office IMDO). Le land bridge est normalement crucial pour les produits périssables et les chaînes alimentaires « just in time ». Avec les retards dus aux formalités de douanes réintroduites depuis le 1er janvier, les alternatives au land bridge deviennent plus intéressantes, mais pas sans difficultés ou coûts

supplémentaires – comme illustré dans nos interviews des professionnels.

Les alternatives se développent rapidement. Stena Line et Irish Ferries ont augmenté leurs traversées entre Dublin / Rosslare et Cherbourg de 3 fois par semaine à des traversées quotidiennes. DFDS fait maintenant une traversée Rosslare/Dunkerque qui a l'avantage de rapprocher les exportateurs des destinations Nord européennes qui dépendaient du land bridge. Finalement, Brittany Ferries a renouvelé sa connexion Cork/Roscoff, et commencé un nouveau service Rosslare/Cherbourg. Au total, ce sont 40 traversées hebdomadaires.

Origins of Food Consumed in the UK 2019



*UK origin consists of UK domestic production minus UK exports

source: Gov.UK

LE POINT DE VUE DE BORD BIA, AGENCE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS AGRO ALIMENTAIRES

(Shane Hamill, Strategic Project Manager, Bord Bia, responsable dossier Brexit)

RÉDUIRE SA DÉPENDANCE AU ROYAUME-UNI, UN ENJEU POUR L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE IRLANDAISE

Depuis le référendum sur le Brexit en juin 2016, Bord Bia, l'organisation irlandaise chargée de la promotion des exportations agro-alimentaires, a travaillé de pied ferme avec l'industrie agro-alimentaire irlandaise pour la préparer aux conséquences du Brexit, et notamment en l'aidant à diversifier ses marchés et réduire sa dépendance au Royaume-Uni.

Avec des résultats probants : en cinq ans, les exportations vers l'Afrique ont augmenté de 49%, vers l'Asie de 14% et enfin le Moyen Orient de 4%.

Mais du chemin reste à parcourir. Le Royaume Uni, où les ventes se sont accrues de 2% ces cinq dernières années, pèse pour encore 35% des exportations agroalimentaires irlandaises en 2020, avec des situations contrastées selon les secteurs.

Le secteur laitier, qui vend encore la moitié de son fromage à des clients britanniques, s'est extrêmement bien diversifié pour les autres produits, notamment sur les marchés africains et asiatiques, dont la Chine notamment. Les produits de la mer se sont aussi bien diversifiés, avec la majorité (70%) vers l'Union Européenne, mais aussi 23% en Afrique et 7% en Asie. Aussi, les principaux marchés pour les boissons alcoolisées sont aujourd'hui les Etats Unis, la Russie et l'Afrique du Sud.

En revanche, la dépendance au marché britannique reste forte pour les aliments transformés, la viande et les produits carnés.

DÉJÀ, UN BOULEVERSEMENT DES ROUTES LOGISTIQUES

Si l'application du Brexit et la fin de la libre circulation n'ont pas produit le chaos redouté, les flux logistiques ont connu des changements majeurs.

En effet, sur les premières semaines de l'année 2021 le transit entre l'Irlande, via le port de Rosslare, et le Royaume Uni a diminué de 49% par comparaison à la même période de trafic normal l'an dernier, alors que le transit direct depuis le même port vers l'UE a augmenté de 446%. Pour les exportateurs, l'option du transit direct vers la France en lieu et place du land bridge pour alimenter les destinations de l'Europe du Nord a été la solution privilégiée depuis la mise en œuvre du Brexit.

Mais elle demeure plus chronophage, plus onéreuse avec près de €1000 supplémentaires par camion avec ses heures de repos supplémentaires pour les chauffeurs et un transit retour qui souvent se fait à vide.

La traversée prend ainsi deux fois plus de temps avec environ 40 heures, soit un véritable bouleversement pour l'industrie agro-alimentaire irlandaise et notamment ses produits frais.

DES NOUVELLES FORMALITÉS DOUANIÈRES ET CONTRÔLES SANITAIRES

Mais le coût et le temps de transport ne sont pas les seuls changements. En effet, les exportateurs voient d'autres dépenses augmenter également par la nécessité de se faire assister d'intermédiaires pour les formalités douanières, les clients importateurs britanniques, mal préparés, n'en ayant ni l'expérience, ni l'inclination.

Et le parcours s'annonce plus riche d'embûches. Les inspections douanières et les contrôles sanitaires et phytosanitaires sont sous forme allégée depuis janvier, mais vont prochainement être complètement en place à partir du 1er avril 2021, ce qui laisse présager des difficultés. Dans le paysage agro-alimentaire irlandais, ce sont les PME qui sont les moins bien équipées pour faire face. Pour soutenir ses clients exportateurs, Bord Bia encourage l'utilisation de moyens dématérialisés pour interagir avec leurs clients britanniques et remplir les nouvelles formalités. Les questions fiscales, notamment la collecte de la TVA, et la volatilité de la livre Sterling, sont aussi des défis à gérer.

Aussi, les PME, qui vendent souvent des petites quantités directement aux consommateurs, ont eu des difficultés avec les prestataires de courriers, et ces formalités administratives deviennent vite décourageantes. Pour surmonter tout cela, il est à prévoir que les exportateurs auront besoin d'une présence physique ou légale au Royaume Uni du fait du manque de préparation de leur clients britanniques. A ce stade, la bureaucratie et les formalités administratives plus complexes demeurent l'enjeu majeur pour les exportateurs, surtout les PME, et ce le demeurera probablement, même si les choses s'amélioreront du fait de l'expérience.

LES PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES IRLANDAIS SONT APPRÉCIÉS PAR LES CONSOMMATEURS BRITANNIQUES

Bien heureusement, les produits alimentaires irlandais bénéficient d'une excellente réputation au Royaume Uni. Les enquêtes consommateurs effectuées par Bord Bia en janvier 2021 indiquent que 9 consommateurs britanniques sur 10 font confiance aux produits irlandais, alors que ce n'est que 6/10 pour les produits d'Amérique du Sud, et 5/10 pour les Etats Unis. Des sondages de suivi seront effectués en mars, mai et août.

Mais les points de différenciation, Origin Green, les programmes d'assurance qualité, et le standard « Grass Fed» (nourri à l'herbe), donnent un avantage compétitif majeur aux acteurs irlandais, et c'est, pour Bord Bia, grâce à leur qualité, leur prix, la confiance qu'ils inspirent, et leur dimension durable et environnementale.

Dans ce cadre, Bord Bia accompagne les exportateurs irlandais pour renforcer leur position, via des formations pour vendre en ligne et développer leurs compétences commerciales.

DES OPPORTUNITÉS POUR LE SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE IRLANDAIS

Des quantités de stock ont été constituées en anticipation du Brexit, et qui ont encore à être pleinement écoulées. Les tendances durables seront plus claires après cet apurement. Mais ce casse-tête du Brexit présente aussi des opportunités. Maintenant sorti de la Politique Agricole Commune, le Royaume-Uni s'est fixé une nouvelle ligne directrice vers une agriculture plus verte, ce qui présente une réelle opportunité pour les producteurs irlandais, déjà bien engagés sur cette voie d'agriculture durable.

Dans le cadre de l'accompagnement des exportateurs agroalimentaires irlandais, Bord Bia a réalisé plusieurs études de priorisation de marchés, qui ont résulté dans le classement suivant :

PLATINE	RU ET CHINE
OR	FRANCE ET ALLEMAGNE
ARGENT	JAPON
BRONZE	RESTE DU MARCHÉ INTERNATIONAL





L'ACCORD BREXIT VOIT LE RETOUR DES CONTRÔLES SANITAIRES, DOUANIERS – ET MÊME DES DROITS DE DOUANE À L'IMPORTATION !

Les produits alimentaires en provenance de pays tiers sont routinièrement sujets aux contrôles sanitaires sur produits animaux ou végétaux (SPS), et les produits en provenance du RU n'y échappent pas, ce à quoi les exportateurs britanniques étaient très mal, ou pas du tout, préparés. Certains produits de l'UE transitant normalement par le RU avec un minimum de transformation avant réexportation vers l'Irlande se voient imposer des tarifs à l'importation du fait de transformation insuffisante au RU. L'exemple des bonbons Percy Pig de Marks & Spencers, produits en Allemagne et réemballés en petit conditionnement au RU avant réexportation vers l'Irlande, a fait la une des médias, avec d'autres exemples de produits manquants pour les mêmes raisons des étagères des supermarchés.

Les coûts supplémentaires du fait de la bureaucratie douanière et des retards, sont estimés à entre 10 et 14% ad valorem.

Beaucoup de ces difficultés vont s'amplifier dans les semaines qui viennent, du fait de l'épuisement des stocks constitués par les opérateurs à la fin de 2020, et la fin de la période de flexibilité pour les exportations vers l'Irlande du Nord (que le RU vient de prolonger de façon unilatérale, voir ci-dessous).

Ces problèmes sont particulièrement bien décrits dans nos deux interviews d'opérateurs ci-après, qui ont été faites avant cette dernière décision du RU.

LE PROTOCOLE DE L'IRLANDE DU NORD

La frontière entre l'Irlande du Nord et le Royaume Uni est maintenant la seule frontière terrestre entre l'UE et le RU. Partie intégrante du Brexit, le Protocole transfère cette frontière dans la mer entre les deux îles, avec les inspections effectuées aux ports de l'Irlande du Nord. Le Protocole donne à l'Irlande du Nord un statut hybride, car à la fois membre du RU mais aussi de l'union douanière et du marché unique UE, et, contrairement à la

Grande Bretagne, elle continue d'appliquer la législation européenne en matière de SPS. Il est prévu que les produits alimentaires en provenance de Grande Bretagne transférés vers l'Irlande du Nord qui seront, ou pourraient être, exportés vers la République d'Irlande (c'est à dire l'UE), soient sujets aux inspections douanières, SPS, etc. et dans certains cas – tels un niveau de transformation insuffisant ou une origine non UE ou non RU – à des tarifs à l'importation vers l'UE.

Les nouvelles complexités, dont certaines ont pris les opérateurs par surprise, ont eu des conséquences sur les chaînes d'approvisionnement mal préparées, avec des pénuries temporaires de certains produits particulièrement dans les supermarchés d'Irlande du Nord, et des conséquences politiques locales et au niveau de l'UE plus difficiles. Ayant commencé du fait de la maladresse de la Commission Européenne, qui, essayant de protéger ses provisions de vaccin anti COVID, avait menacé très brièvement la fermeture de la frontière, les résistances politiques contre le Protocole à Belfast et à Londres malheureusement demeurent.

Au début du mois de mars 2021, le gouvernement britannique a décidé unilatéralement de prolonger les flexibilités douanières et SPS destinées à faciliter les livraisons des supermarchés d'Irlande du Nord par leurs fournisseurs de Grande Bretagne au-delà du 1er avril, date convenue avec l'UE, jusqu'en octobre. L'UE n'a été ni consultée, ni avertie à l'avance de cette décision et considère, pour la deuxième fois en sept mois, porter le gouvernement britannique devant la justice pour enfreinte d'accord international contraignant. On ne peut sous-estimer les impacts tout aussi politiques qu'économiques de ces développements en Irlande du Nord. Une autre histoire à suivre de près.



CONCLUSIONS ET OPPORTUNITÉS

Le Brexit offre clairement des opportunités pour développer les échanges avec la France. On peut rappeler le nouveau slogan de la France envers l'Irlande : « your closest EU neighbour ». Les ports de la côte de Normandie et du Nord de la France ont déjà commencé à investir pour enrichir leurs offres, via des installations logistiques telles que des entrepôts ambiants et réfrigérés, des points de contrôle pour standard SPS, etc... Il est aussi probable que d'autres sociétés de transport et de logistique identifieront un besoin pour leurs services alors que les exportateurs et importateurs irlandais s'éloigneront du land bridge.

Les fournisseurs de produits alimentaires transformés devraient également rester vigilants : notre interview avec le représentant de la grande distribution est intéressante à ce sujet. Il y aura également des opportunités pour les fournisseurs de produits agro-alimentaires moins transformés, ou même bruts : farine de boulangerie, céréales, aliments animaux, engrais, médicaments vétérinaires...

Du fait des lignes fixées, séparément, à Londres et à Bruxelles, pour une politique agricole plus verte, plus proactive en matière de biodiversité, et plus sensible à la nécessité d'atténuer les impacts du secteur sur le climat, l'agriculture irlandaise et son offre alimentaire devraient demeurer attractives pour les consommateurs britanniques, qui continuent d'ailleurs à percevoir positivement les produits irlandais (voir le point de vue de la grande distribution irlandaise inclus dans ce chapitre).

Enfin, le Duty Free, disparu depuis 1999, fait son retour avec le Brexit et présente des opportunités. Disparu depuis 1999, le Duty Free est de retour avec le Brexit et présente des opportunités à saisir pour certains secteurs, en particulier le tabac, les produits alcoolisés, les cosmétiques et certains produits de luxe. Les compagnies aériennes, de ferry ainsi que les aéroports et ports sont à nouveau autorisés à réaliser des ventes en Duty Free aux voyageurs en partance ou de retour du Royaume-Uni. A noter que cela ne s'applique pas entre à la frontière entre la République d'Irlande et l'Irlande du Nord.

C'est une réelle opportunité pour les brasseurs et producteurs de whiskeys irlandais, d'autant que les limites établies par les autorités douanières sont relativement généreuses : elles sont fixées à 1 litre de spiritueux/16 litres de bière en provenance du Royaume Uni, et 4 litres de spiritueux/42 litres de bière pour un voyageur en partance vers le Royaume-Uni

LE POINT DE VUE DE LA GRANDE DISTRIBUTION IRLANDAISE

(Interview avec un distributeur irlandais)

LES PRODUITS FRAIS LES PLUS EXPOSÉS

L'impact du Brexit sur la grande distribution a surtout été ressenti sur les produits frais, importés du Royaume Uni ou qui transitaient par le land bridge.

Même si les choses sont en train de s'améliorer, le délai supplémentaire constaté dans les livraisons est d'au moins de 24h, un enjeu majeur pour les produits frais à dates de péremption courtes qui est malheureusement source de gaspillage alimentaire.

Les fournisseurs britanniques étaient très peu préparés au Brexit, et la grande distribution a dû offrir beaucoup de soutien. Certains des produits – produits d'origine animale et certains végétaux - sont maintenant difficiles à transporter du fait de la nécessité des inspections sanitaires et phytosanitaires.

Les contrôles bénéficient pour le moment de dérogations qui finiront au 1er avril, et les vérifications seront plus complexes à partir de cette date, ce qui devrait rendre les échanges encore moins fluides.

Pour les produits non-frais, la distribution avait déjà constitué des stocks à l'avance du 1er janvier, et va continuer à garder davantage de stock que par le passé, avec les coûts supplémentaires que cela impose.

LA GRANDE DISTRIBUTION VEUT RÉDUIRE SA DÉPENDANCE AU MARCHÉ BRITANNIQUE

Les acteurs du secteur cherchent à modifier et diversifier leur approvisionnement, et réduire leur dépendance au marché britannique. Le Cheddar irlandais, qui était envoyé au Royaume Uni pour y être emballé pour être ensuite réimporté en Irlande, est un exemple parmi d'autres. Seuls les produits réfrigérés de marque à haute valeur ajoutée continueront à être importés du Royaume Uni. Beaucoup d'autres produits sont remplacés par des produits sourcés localement, ce qui est le cas notamment pour les desserts frais et surgelés et les plats et poissons préparés. L'exemple de Marks & Spencers', qui a remplacé certains produits carnés de leur gamme M&S sur leurs étagères par des produits de marque Cookstown Meats, en est une illustration. Certains autres produits, tels que les surgelés, les aliments complets, l'huile d'olive et le riz, qui étaient emballés au Royaume Uni, vont demander des solutions différentes. Mais beaucoup de produits frais ne peuvent pas être sourcés en Irlande, et la grande distribution recherche donc des opportunités d'approvisionnement auprès de fournisseurs européens.

Pour le fromage de Mozzarella notamment, alors qu'il est encore impossible d'en trouver localement produit en quantité, c'est sur le point de changer.

LE LAND BRIDGE POST BREXIT DEVIENT INADÉQUAT POUR LES PRODUITS FRAIS

C'est maintenant une évidence : Le land bridge (transfert des produits européens vers l'Irlande par le Royaume Uni), n'est maintenant plus utilisable que pour les produits non-alimentaires tels que les vêtements ou les articles ménagers. Beaucoup de ports européens ont maintenant jusqu'à quatre connexions quotidiennes avec l'Irlande, alors qu'il n'en avait qu'au maximum une par jour à fin 2020. Des traversées entre l'Irlande et le RU ont été annulées récemment, du fait d'une réduction de moitié du trafic.

UN BREXIT QUI POURRAIT ENGENDRER UNE INFLATION SUR LES PRIX

Avec ces changements, l'un des défis principaux est de maintenir un niveau de prix attractif pour le consommateur. Le coût supplémentaire du Brexit, du fait de droits de douane sur certains produits liés notamment à leur provenance (limite fixée à 15% d'ingrédients importés) et les frictions accrues dues aux formalités douanières et aux inspections sanitaires, pourrait engendrer une inflation sur les prix de détail de l'alimentation. Cependant, le contexte sanitaire lié à la crise du COVID-19 et ses conséquences économiques vont certainement agir à l'inverse de cette tendance inflationniste.

DES OPPORTUNITÉS À LONG TERME, SURTOUT POUR LES FOURNISSEURS ET DISTRIBUTEURS IRLANDAIS LOCAUX

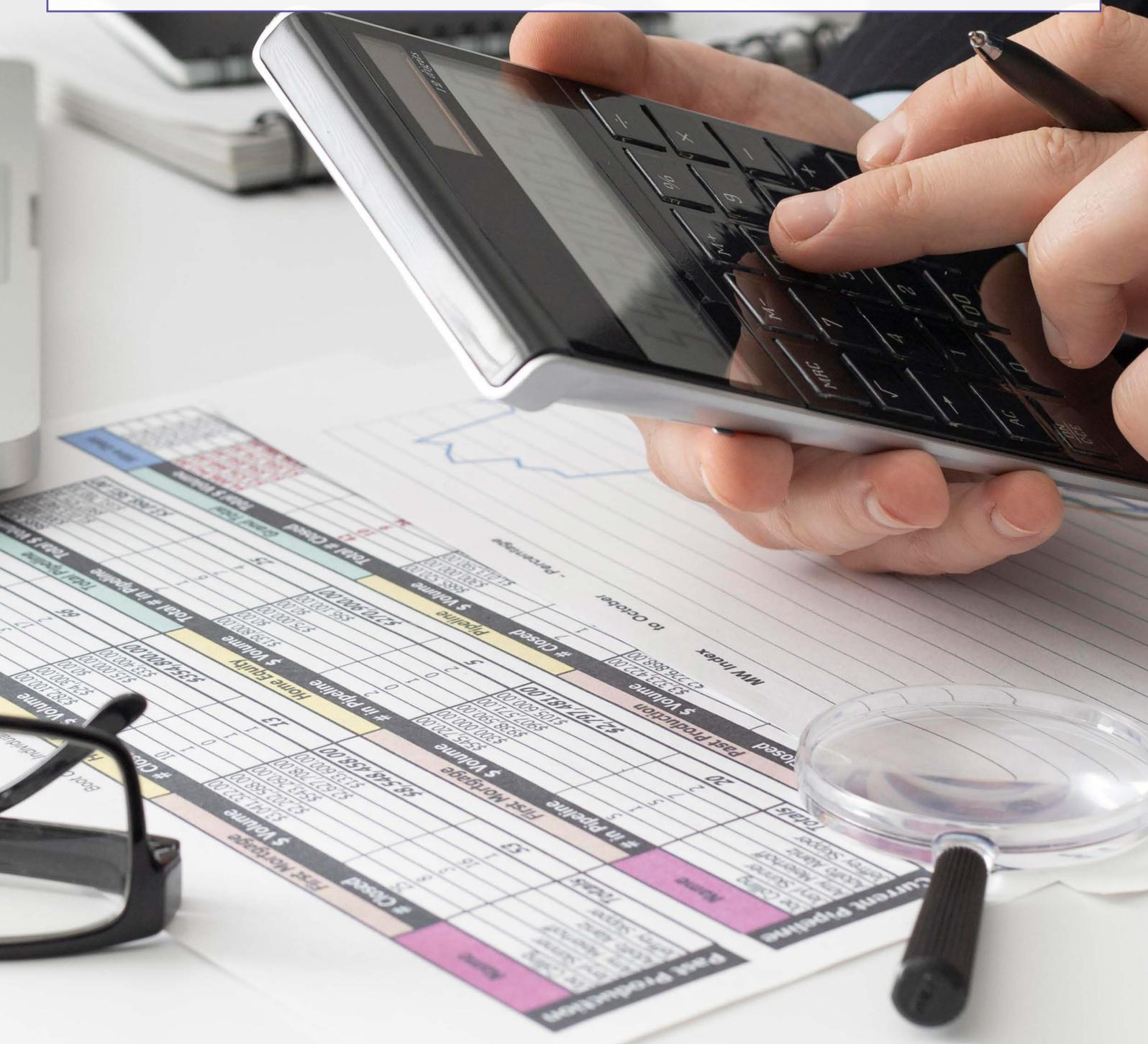
Il semble qu'il n'y ait eu que peu de réactions des consommateurs face au Brexit, que ce soient plaintes pour pénuries de produits spécifiques ou en termes d'achats anticipés pour se constituer un stock de sécurité. En effet, l'expérience de la crise sanitaire a donné confiance aux consommateurs quant à la solidité de la chaîne alimentaire. La stratégie de la grande distribution va être de se détourner autant que se peut du Royaume Uni, pour commencer à utiliser des consolidateurs irlandais pour organiser ses voies d'accès au marché.

Le secteur de la distribution est de plus en plus engagé avec les fournisseurs locaux, reconnaissant leurs sophistication, qualité et compétitivité, voyant ainsi des opportunités pour les détaillants et fournisseurs irlandais.

BANCAIRE

Dans le secteur financier, et plus particulièrement dans le secteur bancaire, les dommages du Brexit ont commencé en 2018. L'incertitude politique autour des négociations d'un accord UE/ UK post Brexit a poussé les acteurs financiers à anticiper le scénario catastrophe du "no deal" sans période de transition. Les plus grands acteurs ont donc dès 2018 et 2019 créé de nouvelles filiales dans l'Union européenne et dépensé des centaines de millions de dollars pour relocaliser leurs activités.

Finalement, l'accord signé fin décembre 2020 ne comporte aucune clause sur les services financiers et les négociations entre l'EU et le Royaume Uni se poursuivent toujours en mars 2021. Il y a cependant peu de chances que les banques délocalisées retournent un jour à Londres même si des équivalences ou des accords sur les services financiers sont finalement signés.

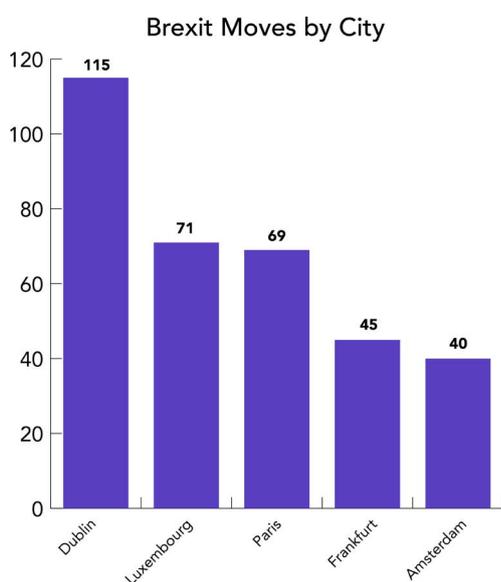


L'IMPACT DU BREXIT SUR L'IMPLANTATION DES BANQUES EN EUROPE

Au total, plus de 330 institutions financières avaient déjà fait ce choix en Octobre 2019 d'après l'analyste New Financial et l'IDA.

Dublin est le vainqueur de cette migration avec plus de 115 firmes choisissant la capitale irlandaise pour leurs activités post-Brexit devant le Luxembourg et Paris avec 70 implantations chacune.

Au final, 11 banques internationales en provenance de l'Amérique du Nord se sont implantées à Dublin dont Bank



source: New Financial report, Octobre 2019

of America, JP Morgan, BNY Mellon ou Bank of Montreal. Les banques asiatiques sont également intéressées par la place financière irlandaise, notamment Bank of China. Les principales raisons de l'attraction de Dublin sont la langue, les similarités du système juridique "common law" et les liens historiques et culturels avec le continent nord-américain.

Il est également à noter, qu'une des plus grandes banques britanniques Barclays a choisi Dublin comme headquarters de ses activités européennes. Barclays a transféré plus de £160 milliards d'actifs en 2019 et est devenue la première banque irlandaise.

Au total plus de £800 milliards d'actifs bancaires ont été transférés du Royaume-Uni vers l'Union européenne. Cela risque de diminuer à terme l'influence du Royaume Uni dans le monde bancaire et réglementaire et d'affecter un trade surplus de plus de £26 milliards en 2019.

Cependant, la dominance de la City n'est pour l'instant pas remise en question: les transferts d'emplois ne représentent qu'environ 10% des employés du secteur et toutes les banques continuent d'opérer au Royaume-Uni.

LA QUESTION DU TRANSFERT DES DROITS DE PASSEPORTS ENTRE L'UE ET LE UK

La vente de produits financiers par des banques européennes au UK est aujourd'hui possible et la banque d'Angleterre s'est engagée à protéger les modèles de "global booking", chers aux larges banques d'investissements.

Plus particulièrement, le régulateur britannique PRA ne demande la création d'une filiale uniquement pour les banques qui acceptent des dépôts significatifs au UK (banques de détail essentiellement).

PRA a donné un régime temporaire à 66 banques jusqu'en janvier 2023. Certaines pourront conserver un régime de succursale mais devront répondre à des demandes plus fortes de reporting et d'organisation. Ces demandes de contrôle réglementaire additionnelles qui s'appliquent aux banques avec des activités Wholesale de plus de 15 milliards de GBP d'actifs et qui opèrent des activités jugées complexes par le régulateur avec risque systémique pour l'économie britannique, seront prises en compte. Pour ces banques, des demandes de recrutement supplémentaires seront requises avec la création de postes de Chief Risk Officer et de Chief Operating Officer. En revanche, le régime de filiale et les charges de capital associées ne seront pas systématiquement requis.

Ces banques pourront donc continuer à opérer avec des modèles de global booking à l'extérieur du Royaume uni.

La situation est plus compliquée dans l'autre sens. La vente de produits financiers par des banques tierces (RU, Asie, US) vers des clients basés dans l'EEA est fortement encadrée et réglementée par le régulateur européen. En effet, aucun accord ou équivalence n'a été trouvé à ce jour.

Le régulateur européen est beaucoup moins accommodant que le régulateur britannique et cherche ouvertement à favoriser le transfert des activités bancaires vers l'Union européenne.

Toute banque qui souhaite vendre des produits financiers à des clients européens doit avoir une filiale dans l'Union européenne et répondre aux exigences réglementaires

Cela signifie en particulier que la filiale doit répondre aux exigences de capital et de liquidité à titre propre.

De plus, la structure organisationnelle doit permettre de couvrir les 3 lignes de défense attendues par le régulateur. Il est clair que l'UE souhaite capitaliser sur l'effet Brexit pour capturer une partie des flux financiers historiquement installés à Londres. Son objectif est de développer son propre système financier et de favoriser le développement de places comme Paris, Francfort et Dublin en limitant les accès aux contreparties européennes.

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING: DÉTERMINATION DES ÉQUIVALENCES ENTRE LES JURIDICTIONS DE L'UE ET DU ROYAUME UNI

Pour l'instant, les équivalences ont seulement été obtenues pour les chambres de compensation et les dépositaires centraux de titres.

Il n'y a pas d'équivalence reconnue pour MiFIR et MiFID 2. Ceci est un challenge pour les banques de taille moyenne installées à Londres et pour lesquelles les coûts de création d'une entité européenne sont prohibitifs. Comment vont-elles continuer à servir leur clientèle alors même que les mécanismes de la régulation peuvent autoriser et réguler des institutions de pays tiers ?

De façon similaire, le "share trading obligation" oblige les actions européennes listées en Europe à n'être traitées que sur des plateformes de négociation européennes.

Amsterdam a mis Londres de côté pour devenir la plus grande plate-forme d'échange d'actions d'Europe après le Brexit. Les plateformes de négociation d'actions de la ville néerlandaise affichent une valeur quotidienne moyenne des actions échangées plus élevée que Londres, à 9,2 milliards d'euros contre 8,6 milliards d'euros, pour la première fois en janvier suite au départ du Royaume-Uni. Les principaux bénéficiaires ont été les bourses de valeurs Turquoise et Cboe Global Markets Inc., détenues par London Stock Exchange Group PLC. Le groupe LSE et Cboe ont tous deux choisi de déplacer leur négociation basée à Londres vers Amsterdam, bien qu'Aquis Exchange PLC ait choisi Paris.

Euronext Amsterdam a également connu une évolution positive de l'indice d'une année à l'autre en janvier, même si la bourse de Londres est restée confortablement en avance sur les bourses combinées d'Amsterdam en termes de volume d'actions échangées.

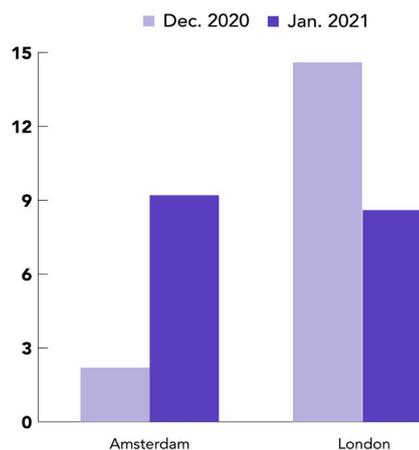
De façon similaire, la "Derivatives trading obligation", force les clients européens à traiter les swaps de taux d'intérêt et de crédit libellés en euros sur des plateformes européennes ou labellisées équivalentes. Du coup, les

plateformes d'Amsterdam et de New York ont récupéré l'essentiel des affaires perdues par Londres, dont la part est passée d'un peu moins de 40% en juillet à un peu plus de 10% en janvier, selon les données d'IHS Markit.

Cela a fait de la capitale néerlandaise le plus grand acteur, une avancée par rapport à juillet dernier, lorsque les plates-formes de la ville ne représentaient que 10% du marché.

La capitale britannique riposte déjà en prévoyant une série de réformes financières. Il reste à voir si le transfert va continuer ou si la situation va se stabiliser dans les mois à venir.

Value of Average Daily Share Trading (€B)
Operations of different exchanges in Amsterdam & London



Data compiled Feb.22.2021.
Aggregated according to market from different trading venues

source: Cboe Global Markets



LE POINT DE VUE DES BANQUES FRANÇAISES

L'impact du Brexit en Irlande a été ressenti vivement au niveau des petites et moyennes entreprises et de la banque de détail. C'est là qu'est concentrée la vaste majorité des activités transfrontalières. Les clients institutionnels et les grandes entreprises ont été beaucoup moins impactés.

Avant le Brexit, on a vu un certain nombre de grands noms de la Finance bouger une portion non négligeable de leurs activités UK en Irlande (Barclays, Bank of America, Wells Fargo, TD, Scotia pour en citer quelques-uns...). On a vu également un certain nombre de mouvements d'asset managers et de relocation de départements de trésorerie en dehors du UK. Tous ces facteurs ont eu un effet positif sur les activités de gros avec une demande accrue depuis les services de Transaction Banking basiques jusqu'au Conseil d'accompagnement plus structuré.

La position de l'Irlande comme seul membre de l'Union européenne parlant anglais, avec un système légal de Common Law, permettra de capturer beaucoup plus de flux d'investissement étrangers ("FDI") des US et d'ailleurs post-Brexit. Ce processus va probablement continuer sur le moyen terme comme les institutions financières de pays tiers continuent à chercher une empreinte permanente à travers l'Europe.

CONCLUSION

Jusqu'à présent le Brexit a eu un impact positif pour le secteur bancaire en Irlande avec de nombreux transferts d'activités sur les activités Wholesale, qui génèrent de l'influx de capital et de nouveaux emplois. Il faudra encore un peu de temps pour mesurer si ces aspects positifs vont perdurer dans la durée.

Même si l'arrivée de banques américaines est certainement une bonne nouvelle pour l'Irlande, des annonces ont assombri les perspectives des banques irlandaises. Alors qu'elles avaient été largement soutenues par le Gouvernement en 2010 pendant la crise (particulièrement AIB - Anglo IRISH bank), deux d'entre elles ont annoncé des restructurations : Bank of Ireland a annoncé la fermeture de 103 branches au sein de la République. Quant à Ulster Bank, après avoir opéré pendant 160 ans en Irlande, Natwest, sa maison mère, a confirmé le retrait en plusieurs phases de la totalité de ses activités par manque de rentabilité sur le long terme de ses opérations irlandaises. Finalement, l'impact de la pandémie reste le plus important en ce début d'année 2021.

ÉNERGIE

Les systèmes énergétiques irlandais et britanniques sont intimement liés. C'est le cas des infrastructures gazières, reliées par une connexion physique, et c'est encore plus notable dans le domaine électrique dans lequel les enjeux sont multiples : un marché unique opéré entre l'Irlande et l'Irlande du Nord, avec des réseaux de transports conjoints, mais également des interconnexions entre ce marché unique et le reste du Royaume-Uni. Nous allons étudier plus en détail l'impact du Brexit sur ce secteur et sur celui plus spécifique des énergies renouvelables.



UN MARCHÉ INTERCONNECTÉ

L'Irlande et le Royaume-Uni mettent en œuvre un marché commun de l'électricité : le SEM (Single Electricity Market), opérationnel depuis 2007 à la fois en Irlande et en Irlande du Nord (remplacé par l'I-SEM en 2018). Le régulateur est également unique (CRU ou Commission for the Regulation of Utilities) sur les 2 parties de l'île.

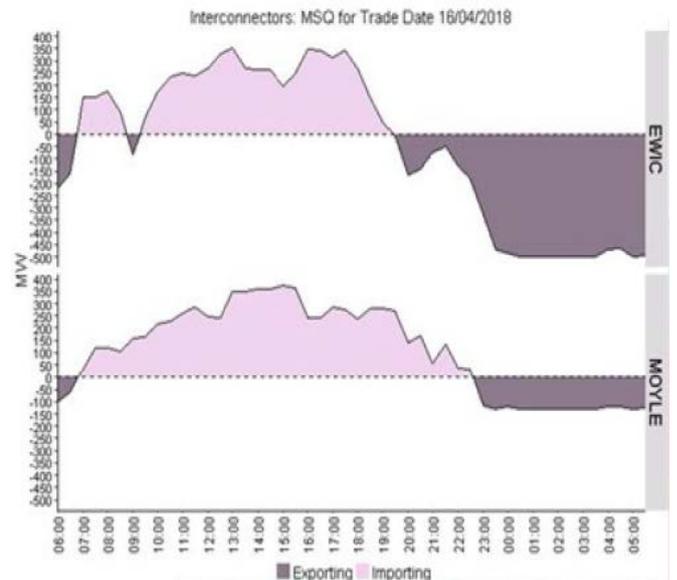
Le SEM est relié au reste du marché britannique par le biais de 2 interconnecteurs de 500MW de capacité chacun :

- Moyle, entre l'Irlande du Nord et l'Écosse
- Est-Ouest, entre l'Irlande et le Pays de Galles.



source: CRU

Cette capacité d'interconnexion, modeste en comparaison avec le marché britannique qui bénéficie également de 3.8GW de capacité d'interconnexion avec le reste de l'Europe, est conséquente à l'échelle irlandaise où elle représente entre 15 et 20% de la demande d'électricité. Si le projet de raccordement avec la France (Celtic Interconnector, 700MW) est prévu pour l'année 2026, il s'agit à l'heure actuelle des seules interconnexions disponibles avec des pays tiers, apportant une flexibilité bienvenue au SEM, notamment lors de période de basse demande – et lors d'épisodes de production d'énergie éolienne élevée. Les interconnexions sont donc un élément important pour permettre à l'Irlande d'atteindre ses objectifs élevés en termes d'électricité provenant de sources renouvelables (70% du total d'ici 2030, partant de 40% en 2020.)



Flux transitant par les interconnecteurs au cours d'une journée type : export depuis le SEM de nuit, notamment pour exporter l'électricité produite par les centrales éoliennes présentes sur l'île, et import durant la journée.

source: CRU

Un troisième interconnecteur est en projet, Greenlink, qui devrait apporter 500MW additionnelles de capacité entre l'Irlande et le Pays de Galles à l'horizon 2023.

CE QUI A CHANGÉ APRÈS LE BREXIT

La situation du secteur de l'énergie post-Brexit est couverte par les 2 textes suivants :

- Le protocole sur l'Irlande/Irlande du Nord de l'accord de retrait de 2019
- L'EU-UK Trade and Cooperation Agreement (TCA)

A la suite du Brexit, le Royaume-Uni ne fait plus partie du marché intérieur de l'énergie européen. Le protocole garantit en revanche l'intégrité d'I-SEM, maintenant l'application en Irlande du Nord d'un set de directives européennes ayant trait à la production, au transport, à la distribution et aux échanges d'électricité transfrontaliers, minimisant l'impact à court-terme.

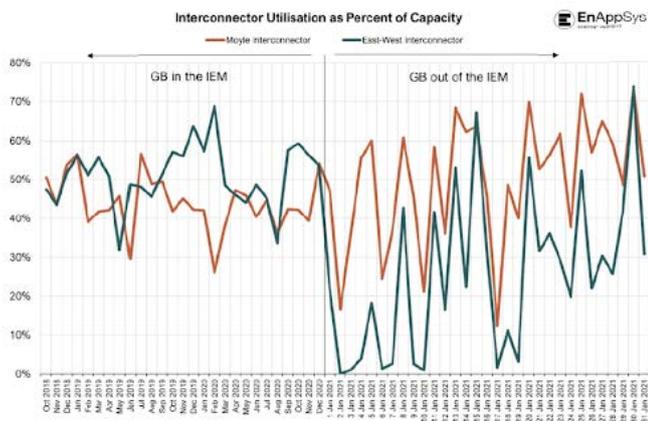
Un aspect important est en revanche exclu de l'accord : les échanges via les interconnecteurs entre la Grande-Bretagne et l'île d'Irlande. Si les principes inclus dans le TCA sont encourageants (garanties en matière de transparence, des règles de marché et de non-

discrimination des entreprises, interdiction de facturer à l'export des prix supérieurs au marché domestique, écrêtage réservé aux situations d'urgence et alloué de manière non-discriminatoire), les modalités précises de ces échanges doivent encore être développées. Reste donc une incertitude quant à l'avenir de ces échanges avec le voisin britannique : ces échanges, et les bénéfices qu'en retire l'Irlande en matière de convergence des prix ou de capacité d'intégration des énergies renouvelables intermittentes, sont-ils pérennes ?

DEUX SIGNES PRÉCURSEURS SONT À NOTER DEPUIS LA SORTIE EFFECTIVE DU ROYAUME-UNI DE L'UE :

1. LA RÉDUCTION DU TAUX D'UTILISATION DES INTERCONNECTEURS.

La capacité moyenne utilisée a chuté de 30% au mois de Janvier 2021, passant de 500MW à 350MW, et l'utilisation en a été plus volatile.



source: <https://www.current-news.co.uk/>

2. LES ÉPISODES DE PRIX ÉLEVÉS.

Ceci est à corréliser avec la récurrence d'épisodes de prix spot extrêmement élevés (>500€/MWh) au cours de la même période, due en partie aux possibilités réduites d'équilibrer les prix entre les marchés britannique et le SEM.

En regardant plus loin, l'on peut se demander :

1. Si l'accent ne sera pas mis sur les aspects purement commerciaux (et moins sur le rôle de « fluidification » des interconnecteurs.
2. Si de futurs projets d'interconnexion entre le SEM et la Grande-Bretagne pourront se réaliser. L'accès à certains mécanismes de financement pose également question (et notamment au Connecting Europe Facility, qui finance par exemple le Celtic Interconnector avec la France).

Cela pourrait être au détriment de l'Irlande et de son ambitieuse stratégie de développement des énergies renouvelables : les interconnecteurs jouent en effet un rôle clé en termes d'intégration d'énergies intermittentes (dont l'éolien et le solaire). Leur importance est moindre à l'échelle du Royaume-Uni.

Une autre zone de divergence potentielle concerne les règles relatives aux aides d'état. Si des garanties sont apportées au sein de l'accord de retrait en ce qui concerne la mise en œuvre des règles européennes en Irlande du Nord, des complexités pourraient émerger dans l'application de l'accord et son interface avec le TCA. Si la Commission Européenne retient pendant quatre ans un droit d'enquête dans le cadre du protocole, les provisions du TCA semblent moins exigeantes et permettent aux parties de mettre en œuvre des politiques publiques permettant, par exemple, d'assurer l'approvisionnement d'énergie ou de lutter contre le changement climatique.

CONCLUSION ET OPPORTUNITÉS

Nous avons vu ci-dessus que les incertitudes mentionnées ci-dessus concernant les interconnexions avec le Royaume-Uni pourraient se traduire par (i) des difficultés additionnelles pour l'intégration de niveaux importants d'énergies intermittentes dans le réseau irlandais et (ii) des épisodes de prix très élevés plus fréquents.

Cela pourrait se traduire par :

1. Un besoin plus grand en moyens de stockage d'électricité (batteries, pompage hydraulique...)
2. Un recours accru à des mécanismes de flexibilité de la demande, à la fois pour les entreprises et les individuels.
3. Un intérêt marqué pour les moyens de production d'hydrogène.
4. Des opportunités additionnelles pour des interconnecteurs reliés au marché unique européen (via la France.)

LOGISTIQUE

Le 30 décembre 2020, le Royaume-Uni et l'Union européenne ont conclu un accord commercial post-Brexit. Mais l'accord ne signifie pas que les expéditions entre le Royaume-Uni et l'Irlande (et l'Union européenne – l'UE) continueront de se dérouler « comme d'habitude ».

La plupart des droits de douane, tels que les taxes à l'importation, ont été supprimés dans le cadre des échanges entre le Royaume-Uni et l'Irlande (et l'UE) à partir du 1er janvier 2021. Toutefois, le dédouanement sera désormais obligatoire pour tous les biens transportés entre le Royaume-Uni et l'Irlande y compris pour les marchandises en retour.

Depuis le 1er janvier 2021, le Royaume-Uni applique un tarif spécifique aux marchandises importées – UK Global Tariff. Il est convenu qu'une entreprise française qui achète un produit à une société britannique, fabriqué au Royaume-Uni, n'aura aucun droit de douane. Pareil pour une entreprise du Royaume-Uni qui achète des produits fabriqués en Union européenne ou ayant obtenu l'origine préférentielle Union européenne. En revanche, des droits de douane se déclenchent pour les biens fabriqués en dehors des territoires européen ou britannique. L'incidence majeure du Brexit sur les échanges et les droits de douane entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, c'est donc l'origine des produits. Il y a également des règles concernant les lots agro-alimentaires qui eux doivent être accompagnés de certificats sanitaires et subissent des contrôles sanitaires et phytosanitaires aux postes d'inspection frontaliers depuis le 1er janvier 2021.



RÉCAPITULATIF DES CONSÉQUENCES POUR LE TRANSPORT DE MARCHANDISES

En résumé, les entreprises et transporteurs sont désormais confrontés à davantage de formalités et tâches administratives pour les expéditions, ce qui implique une augmentation des coûts, directs et indirects (détails plus bas dans ce document), des ajustements nécessaires dans les chaînes logistiques voire des retards lors de marchandises bloquées en cas de documentation manquante ou incomplète.

Afin d'échelonner la mise en place des nouvelles formalités, un calendrier a été établi sur la période **du 1er janvier au 1er juillet 2021** :

	Expédition au sein de l'UE	Livraison à destination/en provenance du Royaume-Uni à partir de janvier 2021
Libre circulation des marchandises	Oui	Non
Droits de douane et quotas d'importation	Non	Non*
Formalités douanières y compris facture commerciale et classification	Non	Oui
Contrôles sanitaires et phytosanitaires	Non	Oui
Procédures relatives aux règles d'origine	Non	Oui

*Sous réserve d'une attestation d'origine

Londres a en effet décidé de différer au 1er juillet 2021 l'obligation de déclarations en douane systématiques pour les marchandises entrant sur leur territoire national afin de se donner plus de temps pour construire les infrastructures de contrôle adéquates. Au 1er janvier 2021 ne sont effectués au Royaume-Uni que les contrôles sur les produits dits « sensibles » (armes, ivoire, etc.) et les contrôles antifraudes classiques. Rappel : En vertu du protocole sur l'Irlande et l'Irlande du Nord, les règles et procédures douanières de l'Union européenne continuent de s'appliquer aux marchandises en provenance ou à destination d'Irlande du Nord. Ce document ne traite pas de l'accord entre la République d'Irlande et l'Irlande du Nord.



DÉTAIL DES EXIGENCES DE BASE POST-BREXIT

1. **Numéro EORI.** Les entreprises qui font des échanges entre le Royaume-Uni et l'Irlande doivent désormais s'enregistrer pour obtenir un numéro EORI (Economic Operator's Registration and Identification).

Il s'agit d'un numéro d'identification unique attribué par les douanes à chaque importateur et exportateur pour suivre le mouvement des marchandises. Ce numéro d'enregistrement est nécessaire dans les deux territoires douaniers afin de poursuivre les activités depuis le 1er janvier 2021. Si une société n'a pas de numéro EORI, ses marchandises en provenance/à destination du Royaume-Uni ne peuvent pas être dédouanées et sont détenues, pouvant entraîner d'importants retards ainsi que des frais supplémentaires jusqu'à ce que les documents nécessaires soient fournis.

Différents cas de figures et procédures existent et ont été clairement documentées par les organismes douaniers respectifs des pays de l'UE et du Royaume-Uni pour l'obtention de ce numéro EORI, selon que la société a déjà un numéro de TVA au Royaume-Uni et/ou dans un autre pays de l'UE.

Pour les importations en provenance du Royaume-Uni, les sociétés importatrices doivent faire une demande de numéro EORI au format GB (Great Britain) car les numéros EORI délivrés par l'UE cessent d'être valables pour GB après le Brexit. Conseil aux entreprises avant d'exporter ou d'importer : Anticiper et obtenir le numéro EORI avant toute transaction commerciale.

2. **Nommer un importateur attitré (IOR) si le destinataire n'est pas le déclarant.** L'IOR est responsable des déclarations en douane. Pour les entreprises britanniques qui exportent vers l'Irlande, il peut s'agir d'une filiale située en Irlande (dans l'UE) si elles font partie de la transaction ou d'un courtier en douane basé dans l'UE.

3. **Immatriculation à la TVA :** Nouvelles règles en matière de TVA à l'importation pour les expéditions de marchandises de l'Irlande vers le Royaume-Uni.

Les entreprises, ou un expéditeur individuel qui importent au Royaume-Uni, doivent maintenant s'inscrire à la TVA à l'importation au Royaume-Uni auprès de « Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC) » - Service de la fiscalité et des douanes du Royaume-Uni.

Détails des nouvelles règles de TVA s'appliquant depuis le 1er janvier 2021, en fonction de la valeur des marchandises expédiées :

- a) Les expéditeurs d'Irlande vendant des marchandises d'une valeur égale ou inférieure à 135 £* au Royaume-Uni sont désormais responsables de la perception et du paiement de la TVA britannique pour ces envois. Le montant de la TVA doit être collecté au point de vente et payé au HMRC par le biais de l'enregistrement à la TVA britannique.
- b) Pour les marchandises vendues au Royaume-Uni d'une valeur supérieure à 135 £*, l'importateur reste responsable du paiement de la TVA britannique. Cette TVA peut être payée par l'importateur via une opération de comptabilité de TVA différée ou bien à travers la déclaration en douane.

*La valeur est celle intrinsèque = cout de la marchandise expédie excluant le cout du transport, l'assurance et les frais de manutention. Si une entreprise britannique importe sous son propre nom en Irlande, elle doit être immatriculée à la TVA en Irlande et si une entreprise en Irlande importe en son propre nom au Royaume-Uni, elle doit être immatriculée à la TVA au Royaume-Uni.

Note : Ces paiements de TVA, vont générer des avances de trésorerie que les entreprises doivent prendre en compte, d'où l'importance d'anticiper les transactions commerciales.

PROFITER DE L'ACCORD POST-BREXIT POUR REVOIR LES TERMES COMMERCIAUX DES CONTRATS

En effet, l'accord post-Brexit peut aussi avoir des conséquences sur la négociation commerciale à travers l'Incoterm. Ce sigle, contraction de l'anglais *International commercial terms*, explique dans une transaction le rôle de l'acheteur et du vendeur, leurs droits et devoirs en termes de paiement et de responsabilité.

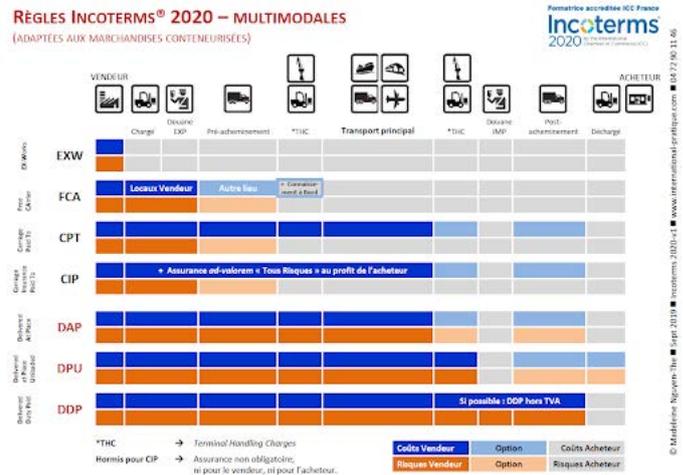
Dans l'Union européenne, l'Incoterm n'avait pas d'incidence importante. Aujourd'hui, le choix de l'Incoterm pour des échanges avec le Royaume-Uni est important car il détermine si c'est le vendeur ou l'acheteur qui paye les droits de douane ou autres taxes avec un impact direct sur les coûts des entreprises et leur exposition au risque. Par exemple, avec l'accord post-Brexit les transporteurs en Irlande et UE que j'ai contactés recommandent à un acheteur de l'UE (importateur) d'éviter d'acheter des marchandises avec l'Incoterm Départ Usine ou EX Works (EXW), dans la mesure du possible, car cet acheteur devient alors responsable de la déclaration d'exportation du Royaume-Uni. De même, pour un vendeur (exportateur) de l'UE, il est recommandé d'éviter de vendre avec l'Incoterm Rendu Droits Acquittés ou DDP (Delivery Duty Paid), car le vendeur devient responsable de la déclaration d'importation du Royaume-Uni.

Le fait de ne pas comprendre la définition correcte de chaque Incoterm appliqué et de ne pas en discuter à l'avance risque de poser des problèmes dans la chaîne d'approvisionnement et peut créer des conflits entre vendeurs et acheteurs, par exemple en ce qui concerne le destinataire des déclarations en douane et le paiement des droits nécessaires. En outre, cela pourrait donner lieu à des différends quant au paiement des marchandises et aux responsabilités de chaque partie.

Connaître les Incoterms est également nécessaire du point de vue de la conformité. Les exportateurs et importateurs doivent comprendre quelles sont les obligations qui leur incombent aux termes des conditions et agir en conséquence pour éviter des pénalités coûteuses ou d'autres conséquences juridiques.

Bonne nouvelle ! Les sociétés de transport et logistiques contactées, ainsi que les sites des services des douanes de l'Irlande et du Royaume Uni, détaillent les Incoterms et leur impact suite à l'accord post-Brexit.

Liste non-exhaustive des principaux Incoterms :



NOUVELLES PROCÉDURES ET DOCUMENTATION POUR LE TRANSPORT DE MARCHANDISES ENTRE L'IRLANDE ET LE ROYAUME-UNI

Facture commerciale

C'est le principal document utilisé pour le contrôle de l'importation, l'évaluation et la détermination des droits lors du passage des frontières douanières depuis le 1er janvier 2021. Cette facture commerciale est désormais requise pour toutes les expéditions entre l'Irlande et le Royaume-Uni, à l'exception des documents sans valeur commerciale et cette facture est obligatoire même s'il n'y a pas de vente.

Les sociétés effectuant déjà des exportations vers des pays hors UE sont familières avec ce document qui contient les informations suivantes sur l'expédition transportée :

- L'expéditeur
- La destination
- Le contenu, y compris la quantité et la composition des produits
- Sa valeur
- Son code de système harmonisé (HS)

Origine des marchandises

Pour bénéficier de droits préférentiels au 1er janvier 2021 pour les exportations / importations entre l'Irlande et le Royaume-Uni, les marchandises transportées doivent être originaires du Royaume-Uni ou de l'Irlande (de l'UE).

Les sociétés doivent désormais inclure une preuve d'origine / attestation d'origine des marchandises avec la facture commerciale. Cette attestation d'origine des marchandises signifie que l'exportateur doit avoir soit :

- Une déclaration d'origine par l'exportateur
- Soit la preuve que l'importateur a connaissance du statut d'origine du produit

Un certificat d'origine est délivré par une autorité compétente du pays exportateur. Le producteur, le fabricant, l'exportateur ou l'importateur peuvent délivrer eux-mêmes des certificats d'origine et des attestations d'origine.

Codes de système harmonisé (HS) des marchandises

Les codes HS sont nécessaires pour :

- Classifier les biens physiques destinés à être expédiés au-delà d'une frontière douanière.
- Remplir les documents d'expédition obligatoires, tels que la lettre d'instructions de l'expéditeur, la facture commerciale ou le certificat d'origine.
- Calculer le montant des droits de douane à l'importation et déterminer si les marchandises sont admissibles à des droits de douane préférentiels.

Note concernant le transport de produits agroalimentaires : Les envois de produits agro-alimentaires nécessitent des certificats sanitaires et subissent des contrôles sanitaires et phytosanitaires aux postes d'inspection des frontières. Il est de la responsabilité des expéditeurs de consulter les réglementations et de savoir si leurs marchandises nécessitent une inspection. Exemples de marchandises soumises à des restrictions :

- Animaux vivants et produits d'origine animale - y compris les poissons et crustacés, les mollusques et autres invertébrés aquatiques et le lait en poudre.
- Produits et préparations médicales et pharmaceutiques qui contiennent du sang humain ou animal.
- Tous les produits fabriqués à partir d'espèces menacées - y compris la peau d'alligator, le corail, l'ivoire.
- Plantes, bulbes, graines, fruits et légumes.
- Bois et articles en bois - y compris le charbon de bois

NOUVEAUX COUTS POTENTIELS POST-BREXIT

Couts directs :

1. Droits de douane / taxes
2. Couts certificats / licences / homologations
3. Couts prestation douane
4. Avance de trésorerie (par exemple pour paiement de la TVA)

Couts indirects :

1. Immobilisation attelage / camions
2. Production des documents administratifs
3. Écarts kilométriques, par exemple pour transporter les marchandises via des routes terrestres / maritimes différentes
4. Immigration pour les chauffeurs, par exemple obtention de passeport pour se déplacer entre l'Irlande et le Royaume-Uni
5. Couts logistiques (stocks tampons / stocks de sécurité / relocalisation de stocks)
6. Couts opérationnels

PREMIERS IMPACTS

De premiers impacts ont été constatés depuis le 1er janvier 2021. Par exemple, des sociétés de transport international réputées ont de manière temporaire stoppé leurs services vers ou/au départ du Royaume-Uni afin de canaliser et traiter les retards en termes de traitements des expéditions.

Les livraisons de marchandises issues du commerce en ligne ont subi des retards depuis le 1er janvier mais il est à noter que l'un des opérateurs majeurs du commerce en ligne, Amazon, a déjà modifié son plan de transport en faisant transiter ses marchandises directement de la France vers l'Irlande au lieu de passer par le Royaume-Uni. Cela générant un impact positif pour les clients recevant ces colis en termes de délais de livraison.

Autre impact positif, et quantifié depuis le 1er janvier 2021, est la croissance substantielle des trafics de marchandises sur des routes maritimes directes existantes ou de nouvelles routes mises en place entre l'Irlande et la France. Cette croissance ainsi que le ralentissement et croissance négative sur les trafics entre l'Irlande et le Royaume-Uni ont été rapportés à plusieurs reprises dans différents médias irlandais et de l'Union européenne au cours des deux premiers mois de 2021, par exemple rte.ie



OPPORTUNITÉS

Les changements liés à l'accord post-Brexit créent des opportunités pour les entreprises françaises dans le secteur du transport et de la logistique et à mon avis au-delà même de ce secteur, comme par exemple dans le domaine du commerce en ligne.

Dans le secteur du transport, les entreprises logistiques françaises ont l'opportunité de capturer des parts de marché sur les liaisons maritimes / routières entre la France et l'Irlande.

Lors des différents entretiens que j'ai eus avec des entreprises multinationales de logistique, françaises ou non, il s'avère que les entreprises de transport qui opèrent entre la France et l'Irlande augmentent leur chance de réussite auprès de clients en mettant au service de ceux-ci des plateformes en ligne informatives et évolutives par rapport au Brexit. Toutes les sociétés de transport avec qui j'ai pris contact, anpost, Fedex, DPD, DHL, UPS, Bolloré Logistics ont développées ces plateformes informatives, avec plus ou moins de détails et éventuellement couplées avec des webinaires sur le Brexit.

Enfin, au-delà même des entreprises de logistique, il me semble que les entreprises françaises en mesure de proposer à une clientèle en Irlande des produits similaires ou supérieurs à ceux que cette clientèle achetait par exemple en ligne au Royaume-Uni ont devant elles de réelles opportunités à capter rapidement de nouvelles parts de marché.

Je ne saurais que trop conseiller ces entreprises françaises de bâtir leur stratégie commerciale transfrontalière France / Irlande en y incluant un solide volet transport. Ce volet transport, en tant que service, doit être une valeur ajoutée pour leurs clients et cela en mettant en avant sur leur site de commerce en ligne et au travers de leur approche commerciale, les différenciations éventuelles que le transport, y compris les retours de marchandises, peuvent représenter face à des concurrents au Royaume-Uni ou d'autres pays de l'UE.

REMERCIEMENTS

NOUS TENONS À REMERCIER TOUS LES CONTRIBUTEURS À CE RAPPORT :

Interview Neale Richmond

Dr Frédérique Goy – Professeur d’université, University College Dublin

Cliona McGowan – Directrice Générale, France Ireland Chamber of Commerce

Secteur agro-alimentaire

Jean-Baptiste Briot – Directeur Financier Irlande, Pernod Ricard

Catherine Lascurettes – Directrice, Cúl Dara Consultancy

Secteur bancaire

Christophe Chevalier – Directeur Europe du Centre de Trésorerie, Sodexo et Trésorier CCE Irlande

Stella Clarke – Directrice Marketing, Murex et Présidente CCE Irlande

Carole Groud – Directrice Trésorerie, MBDA

Flavie Motte – Directrice Ressources Humaines Irlande, BNP Paribas

Secteur énergie

Mathieu Legoux – Directeur Zambie, Neoen (ex Directeur Irlande Neoen)

Secteur logistique

Philippe Grosbois – Ex Directeur Marchés Emergents, UPS

Coordination et production du rapport

Stella Clarke – Directrice Marketing, Murex et Présidente CCE Irlande

Dr Frédérique Goy – Professeur d’université, University College Dublin

Patrick Frison Roche – Directeur Général, Hopscotch Europe

Aisling Grainger – Designer graphique, Hopscotch Europe



LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
IRLANDE